



VÁLLALKOZÁSOM ELINDÍTÁSA ÉS BŐVÍTÉSE

AZ ÖNELLÁTÁSÉRT



AZ ELSŐ ELNÖKSÉG ÜZENETE

Kedves fivérek és nővérek!

Az Úr kijelentette: „az a célom, hogy gondoskodjam szentjeimről” (T&Sz 104:15). Ez a kinyilatkoztatás ígéret az Úrtól, hogy Ő biztosítani fogja a fizikai áldásokat, és megnyitja majd az ajtót az önellátás felé, vagyis azon képességünk felé, hogy ellássuk magunkat és a családunkat az élet alapvető szükségleteivel.

Ez a munkafüzet azért készült, hogy segítséget nyújtson az egyház tagjainak abban, hogy megismerjék és a gyakorlatba átültessék a hit, a tanulás, a kemény munka és az Úrba vetett bizalom tantételeit. E tantételek elfogadása és alkalmazása az életetekben még inkább képessé tesz majd benneteket arra, hogy elnyerjétek az Úr által megígért fizikai áldásokat.

Arra kérünk, hogy szorgalmasan tanulmányozzátok és alkalmazzátok e tantételeket, valamint tanítsátok meg azokat a családtagjaitoknak is. Ha így tesztek, áldott lesz az életetek. Megtudjátok, miként cselekedjétek a nagyobb önellátás felé vezető utakon. Nagyobb reménnyel, békességgel és fejlődéssel áldattok meg.

Legyetek bizonyosak afelől, hogy Mennyei Atyánk gyermekei vagytok. Ő szeret benneteket, és soha nem hagy el. Ismer titeket, és kész kiterjeszteni rátok az önellátás lelki és fizikai áldásait.

Őszinte tisztelettel:

Az Első Elnökség

Kiadja:

Az Utolsó Napok Szentjeinek Jézus Krisztus Egyháza
Utah, Salt Lake City

© Intellectual Reserve, Inc., 2017.
All rights reserved.

Az angol eredeti jóváhagyva: 1/17.

A fordítás jóváhagyva: 1/17.

A Starting and Growing My Business for Self-Reliance fordítása.
Hungarian.
14678 135

TARTALOM

Erőfeszítéseim kiértékelése	ii
Moderátorok számára	iv
1. Készen állok az üzleti sikerre	1
2. Piaci rések betöltése	21
3. Biztosítani, hogy jövedelmező legyen a vállalkozásom	41
4. Megtalálni az ügyfeleket	65
5. Megtartani az ügyfeleket	81
6. A vállalkozásom jövedelmezőségének kezelése	97
7. Az üzleti és a személyes pénzem szétválasztása	119
8. A vállalkozásom készpénzáramlásának kezelése	141
9. A vállalkozásom bővítése	157
10. A vállalkozásom finanszírozása	173
11. A vállalkozásom folyamatos fejlesztése	189
12. A vállalkozásom bemutatása	207
Függelék	221

E kézikönyv anyagában kitalált személyekkel fogtok megismerkedni, akik próbálnak döntéseket hozni, miközben igyekeznek önellátóvá válni.



ERŐFESZÍTÉSEIM KIÉRTÉKELÉSE

Ez a táblázat segít, hogy nyomon kövesd a fejlődésedet. Minden héten a csoportgyűlés Beszámoló szakaszában lehetőség lesz rá, hogy kitöltsd.

ÚTMUTATÓ: *Értékelj ki a heti kötelezettségvállalásaid betartására tett erőfeszítéseidet! Oszd meg az értékelésedet a cselekvőtársaddal! Gondold át, milyen módokon fejlődhetnél tovább, miközben e fontos szokások kialakításán dolgozol!*

	Ⓐ „Alapjaim” kötelezettségvállalások	Ⓑ Üzletfejlesztési kötelezettségvállalások
Példa	<i>Tarts bünbánatot és légy engedelmes!</i>	<i>Naponta vezetem a bevételi és kiadási naplót</i>
1. hét	Az önellátás a szabadtás egyik tantétele	Részt veszek az „iratkapocs” kihívásban
2. hét	Gyakorolj hitet Jézus Krisztusban!	Felsorolok öt beteljesíthetetlen ügyféligényt
3. hét	Gazdálkodj jól a pénzzel!	Legalább 5 lehetséges ügyféllel beszélgetek
4. hét	Tarts bünbánatot és légy engedelmes!	Részt veszek az „Adj el egyet!” kihívásban
5. hét	Használd ki bölcsen az időt!	Kipróbálok új módszereket, hogy bevonjam és meghallgassam az ügyfeleimet
6. hét	Dolgozz: vállalj felelősséget és tarts ki!	Bevételi és kiadási naplót vezetek a saját vállalkozásomhoz vagy egy kitalálthoz
7. hét	Oldd meg a gondokat!	Bért fizetek magamnak, és külön kezeltem az üzleti és a személyes pénzemet
8. hét	Váljatok eggyé, szolgáljatok közösen!	Felsorolom a lehetséges készpénzáramlási nehézségeket, melyekkel a vállalkozásom szembesülhet
9. hét	Törekedj a tanulásra!	Tervet készítek a vállalkozásom bővítésére
10. hét	Tanúsíts feddhetetlenséget!	Beszélek az általam beazonosított emberekkel a finanszírozási lehetőségek felmérésére
11. hét	Kommunikálj: kérdezz és figyelj!	Utánanézek a vállalkozásomra vonatkozó jogi és szabályozási előírásoknak
12. hét	Részesülj a templomi szertartásokban!	Felsorolok a vállalkozásomat előremozdító ötleteket

Kulcsfontosságú üzleti készségek

JELMAGYARÁZAT: ● Csekély erőfeszítés ● Közepes erőfeszítés ● Jelentős erőfeszítés				Ügyfelekkel beszélék (napok száma)	Üzleti noteszembe jegyzetelek (napok száma)	Értékesítek (napok száma)	Pénzügyi adatokat feljegyzem (napok száma)
© Üzletvezetési kötelezettségvállalások	Ⓓ „Elmélkedés” kötelezettségvállalások	Ⓔ Cselekvőtársal szembeni kötelezettségvállalások					
Tervet készítek az üzleti költségeim csökkentésére	● ● ●	● ● ●	● ● ●	6	4	5	5
Elkezdek naponta jegyzetelni az üzleti noteszembe	● ● ●	● ● ●	● ● ●			NV	NV
Felsorolom öt vállalkozás versenylőnyeit	● ● ●	● ● ●	● ● ●			NV	NV
Kitöltöm a Személyes üzleti tervezőm kijelölt szakaszát	● ● ●	● ● ●	● ● ●			NV	NV
Kitöltöm a Személyes üzleti tervezőm Megtalálni című szakaszát	● ● ●	● ● ●	● ● ●				NV
Kitöltöm a Személyes üzleti tervezőm Megtartani című szakaszát	● ● ●	● ● ●	● ● ●				NV
Eredménykimutatást készítek a saját vállalkozásomhoz vagy egy kitalálthoz	● ● ●	● ● ●	● ● ●				
Külön feljegyzéseket vezetek az üzleti és a személyes pénzügyeimről	● ● ●	● ● ●	● ● ●				
Készítek egy tervet azon készpénzáramlási nehézségek megoldására, melyekkel a vállalkozásom szembesülhet	● ● ●	● ● ●	● ● ●				
Tervet készítek az üzleti költségeim csökkentésére	● ● ●	● ● ●	● ● ●				
Alaposabban utánanézek a vállalkozásom finanszírozási lehetőségeinek	● ● ●	● ● ●	● ● ●				
Összeállítom és gyakorlom a vállalkozásomat bemutató előadást	● ● ●	● ● ●	● ● ●				
Az előadásomat követő visszajelzések alapján finomítok a Személyes üzleti tervezőmön	● ● ●	● ● ●	● ● ●				

MODERÁTOROK SZÁMÁRA

Köszönjük, hogy önellátási csoportot moderálsz! A csoport működjön egyfajta tanácsként, ahol a Szentlélek a tanító. A te szereped az, hogy elősegítsd, hogy mindenki nyugodtan megoszthassa az ötleteit, a sikereit és a kudarcait.

MIT TEGYÉL?	MIT NE TEGYÉL?
<p>MINDEN ÖSSZEJÖVETEL ELŐTT</p> <ul style="list-style-type: none">○ Töltsd le a rövidfilmeket a churchofjesuschrist.org/self-reliance/manuals-and-videos oldalról.○ Ellenőrizd, hogy működik-e a videoberendezés.○ Fúsd át az adott fejezetet.○ Készülj fel lelkileg. <p>AZ EGYES ÖSSZEJÖVETEL ALATT</p> <ul style="list-style-type: none">○ Kezdd el és fejezd be időben.○ Győződj meg arról, hogy mindenki beszámol, még a későn érkezők is.○ Válassz ki valakit, aki figyeli az időt.○ Biztass mindenkit, hogy legyen aktív résztvevő.○ Viselkedj a csoport tagjaként. Vállalj kötelezettségeket, tartsd be ezeket és számolj be róluk.○ Érezzétek jól magatokat és ünnepeljétek meg a sikert.○ Bízz a munkafüzetben és kövesd az abban leírtakat. <p>AZ EGYES ÖSSZEJÖVETEL UTÁN</p> <ul style="list-style-type: none">○ A hét során vedd fel a kapcsolatot a csoporttagokkal és biztasd őket.○ Értékelj ki magad a Moderátori önértékelés segítségével (V. oldal).	<ul style="list-style-type: none">○ Ne készülj tanítással.○ Ne mondd le összejöveteleket. Ha nem tudsz részt venni, akkor kérd meg a csoport egyik tagját, hogy szolgáljon helyetted moderátorként. ○ Ne taníts vagy viselkedj úgy, mintha szakértő lennél.○ Ne beszélj másoknál többet.○ Ne válaszolj meg minden kérdést.○ Ne te legyél a figyelem középpontjában.○ Ne ülj az asztalfőn.○ Ne állj fel a moderáláshoz.○ Ne ugord át az Elmélkedés szakaszt.○ Ne véleményezz minden egyes hozzászólást. ○ Ne felejts el beszámolni a cöveki önellátási szakértőnek a csoport fejlődéséről.

FONTOS: BESZÁMOLÓ ÉS FEJLŐDÉS

- Az első összejöveten töltsd ki a Csoportregisztrációs nyomtatványt, az utolsó összejöveten pedig a Csoportzáró jelentés és bizonyítványkérő nyomtatványt. Látogass el a churchofjesuschrist.qualtrics.com/jfe/form/SV_3UTsqeOIGv0Y2aN oldalra.
- Nézd át a Csoportok moderálása című füzetet a churchofjesuschrist.org/self-reliance/facilitators? oldalon.

MODERÁTORI ÖNÉRTÉKELÉS

Minden egyes csoportgyűlést követően tekintsd át az alábbi állításokat. Hogy megy?

HOGYAN TELJESÍTEK MODERÁTORKÉNT?	soha	néha	gyakran	mindig
1. A hét során felveszem a kapcsolatot a csoporttagokkal.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Minden csoporttaggal érzékeltetem a lelkesedésemet és a szeretetemet.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Ügyelek arra, hogy a csoport minden tagja be tudjon számolni a kötelezettségvállalásairól.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Kevesebbet beszélek, mint a csoport többi tagja. Mindenki egyenlő arányban vesz részt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Hagyom, hogy a csoport tagjai válaszolják meg a kérdéseket, ne pedig én.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Tartom az egyes részekhez és tevékenységekhez javasolt időkeretet.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Időt hagyok az Elmélkedés részre, hogy a Szentlélek vezetni tudja a csoport tagjait.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Követem a munkafüzetben leírtakat. Minden szakaszra és tevékenységre sort kerítünk.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
HOGYAN TELJESÍT A CSOPORTOM?	soha	néha	gyakran	mindig
1. A csoport tagjai szeretik, buzdítják és szolgálják egymást.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. A csoport tagjai betartják a kötelezettségvállalásaikat.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. A csoport tagjai fizikai és lelki eredményeket is elérnek.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. A cselekvőtársak rendszeresen felveszik egymással a kapcsolatot és buzdítják egymást a hét folyamán.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>





1

KÉSZEN ÁLLOK AZ ÜZLETI SIKERRE

ALAPOM TANTÉTEL

- Az önellátás a szabadítás egyik tantétele

ÜZLETI ALAPELVEK, KÉSZSÉGEK ÉS SZOKÁSOK

1. Helyes tantételek alapján cselekedni
2. Miért akarok elindítani vagy bővíteni egy vállalkozást?
3. Felmérni, hogy készen állok-e egy vállalkozás vezetésére
4. Üzleti készségek, melyeket a képzés során elsajátítok
5. Mit fogunk a csoporttal közösen tanulni és tenni?
6. Az üzleti terveim rendszerezése: a Személyes üzleti tervező
7. Gyakorlatok naponta, és tartásuk meg a kötelezettségvállalásokat!

ELSŐ LÉPÉSEK — Legfeljebb 20 perc

Mondjatok nyitóimát.

Mutatkozzatok be. Mindenki mondja el a nevét és osszon meg magáról valamit egy percben.

ÜDVÖZLÜNK AZ ÖNELLÁTÁSI CSOPORTUNKBAN!

Olvasás: A csoporttal közösen azon fogunk dolgozni, hogy segítsünk egymásnak elindítani és bővíteni a vállalkozásunkat. Van továbbá egy tágabb célunk is: önellátóbbá válni, hogy jobban tudjunk másokat szolgálni.

HOGY IS MŰKÖDIK EZ?

Olvasás: Az önellátási csoportok tanácsként működnek. Nincs tanító, sem szakértő. Ehelyett követjük a leírt anyagot. A Lélek útmutatásával a következőképpen fogjuk egymást segíteni:

- Egyenlő mértékben részt veszünk a beszélgetésben és a gyakorlásban. Senkinek, különösen a moderátornak nem szabad uralnia a beszélgetést.
- Szeretjük és támogatjuk egymást. Érdeklődést mutatunk, kérdéseket teszünk fel, és többet megtudunk egymásról. Tiszteletben tartjuk egymás érzelmeit, olyan biztonságos környezetet teremtve, ahol mindenki úgy érzi, bátran megoszthatja a gondolatait.
- Bizalmasan kezeljük egymás ötleteit.
- Felelő és helyénvaló hozzászólásokat osztunk meg.
- Kötelezettségeket vállalunk és be is tartjuk azokat.

M. Russell Ballard elder azt tanította: „Nincsen olyan családi, egyházközségi vagy cöveki gond, amelyet ne lehetne megoldani úgy, hogy az Úr módján keressük erre a lehetőségeket, vagyis az egymással való tanácskozás – a valódi tanácskozás – útján” (*Counseling with Our Councils*, rev. ed. [2012], 4).

Rövidfilm: “My Self-Reliance Group” [Önellátási csoportom]. Elérhető az srs.lds.org/videos oldalon.

Beszélgetés: Mit tanultatok más tanácsokban való részvétel által, ami biztosíthatja, hogy hatékony lesz a csoportunk?

TANÍTÓ NÉLKÜL HONNAN FOGJUK TUDNI, HOGY MIT TEGYÜNK?

Olvasás: Könnyű lesz! *Egyszerűen kövessétek az anyagot.* A munkafüzetekben mindegyik fejezet hat lépést tartalmaz:

Beszámoló: Megbeszélitek, hogy sikerült a héten haladnotok a kötelezettségvállalásaitokkal.

Alapom: Átnéztek egy evangéliumi tantételt, mely fokozottabb lelki önellátást eredményez.

Tanulás: Gyakorlati készségeket sajátítottok el, melyek fokozottabb fizikai önellátást eredményeznek.

Elmélkedés: Odafigyeltek a Szentlélekre, hogy sugalmazást kaphassatok.

Kötelezettségvállalás: Megígéritek, hogy a hét során olyan kötelezettségvállalások szerint cselekedtek, melyek segítenek benneteket a fejlődésben.

Cselekvés: Gyakoroljátok a tanultakat.

HOGYAN HASZNÁLJUK EZT A MUNKAFÜZETET

AMIKOR A KÖVETKEZŐ KULCSSZAVAKAT LÁTJÁTOK, KÖVESSÉTEK EZEKET AZ UTASÍTÁSOKAT:

Olvasás	Rövidfilm	Beszélgetés	Elmélkedés	Gyakorlás
Egy ember felolvass az egész csoportnak.	A csoport közösen megnézi a rövidfilmet.	A csoporttagok 2-4 percben megosztják a gondolataikat.	Mindenki csendben elgondolkodik, elmélkedik és ír.	A csoporttagok egyénileg vagy közösen dolgoznak a megadott ideig.

MEGJEGYZÉS

- o A moderátor és az idő mérésére kijelölt csoporttag felelős azért, hogy a csoport minden szakasz vagy gyakorlat során tartsa a megadott időtartamot.
- o Figyeljete oda, hogy maradjon elég idő minden fejezet végén az Elmélkedés szakaszra. Miközben a csoporttagok ez idő alatt elmélkednek, törekedhetnek a Szentlélek iránymutatására és el is nyerhetik azt.



ALAPOM: AZ ÖNELLÁTÁS A SZABADÍTÁS EGYIK TANTÉTELE — Legfeljebb 20 perc

Elmélkedés: János 10:10.

Beszélgetés: Milyen a bővelkedő élet?

Rövidfilm: "He Polished My Toe" [Bekente a lábujjamat]. Elérhető az srs.lds.org/videos oldalon. (Nincs meg a rövidfilm? Lásd a fejezet végén található szöveget.)

Beszélgetés: Hisztek abban, hogy létezik megoldás a gondjaitokra? Hogyan válhatunk jogosulttá az Úr segítő hatalmának igénybevételére?

Olvasás: A 2. kézikönyv hivatkozása és az idézet Dallin H. Oaks elnöktől.

Önellátónak lenni nem azt jelenti, hogy bármit megtehetünk vagy megszerezhetünk, amit csak elgondolunk. Sokkal inkább az abba vetett hitet jelenti, hogy Jézus Krisztus kegyelme – vagyis képessé tevő hatalma –, valamint saját erőfeszítéseink által gondoskodni tudunk saját magunk és a családjaink minden lelki és fizikai szükségletéről. Az önellátás Istennek azon hatalmába vetett bizalmunk vagy hitünk bizonyítéka, amellyel Ő hegyeket mozgat meg az életünkben, és erőt ad nekünk, hogy diadalmaskodjunk a próbatételek és nehézségek felett.

Beszélgetés: Hogyan segített már nektek Krisztus kegyelme, hogy gondoskodhassatok a lelki és fizikai szükségleteitekről?

GYAKORLÁS (5 perc)

1. lépés: Válasszatok társat, és olvassátok el az alábbi tantételek mindegyikét!

AZ ÖNELLÁTÁS TANBÉLI TANTÉTELEI	
1. Az önellátás parancsolat.	„Az Úr megparancsolta az egyháznak és annak tagjainak, hogy legyenek önellátók és függetlenek” (Az egyház elnökeinek tanításai: Spencer W. Kimball [2006]. 126.).
2. Isten képes és fog is módot biztosítani arra, hogy igazlelkű gyermekei önellátóvá váljanak.	„És az a célom, hogy gondoskodjam szentjeimről, mert minden dolog az enyém” (T&Sz 104:15).
3. Isten számára a fizikai és a lelki egy.	„Ezért bizony, azt mondom nektek, hogy számomra minden dolog lelki” (T&Sz 29:34).

2. lépés: Beszéljétek meg a társatokkal, miért segíthet nektek az ezen igazságokba vetett hit önellátóbbá válni!

Beszélgetés: Olvassátok el az idézetet Marion G. Romney elnöktől. Honnan tudhatjátok, hogy az önellátóbbá válás felé haladtok-e?

JÁNOS 10:10

„[É]n azért jöttem, hogy életök legyen, és bővülködjenek.”

2. KÉZIKÖNYV: AZ EGYHÁZ IGAZGATÁSA

„Az önellátás az a képesség, elkötelezettség és törekvés, hogy gondoskodjunk saját magunk és a családjaink lelki és fizikai szükségleteiről. Önellátóvá válva az egyháztagok sokkal inkább képesek lesznek szolgálni másokat, és törődni velük.”

(2010). 6.1.1

DALLIN H. OAKS ELDER

„Bármilyen legyen is az oka, hogy másoktól válunk függővé olyan döntések vagy erőforrások tekintetében, amelyeket magunk is képesek lennénk biztosítani, ez lelkileg meggyengít bennünket, és késlelteti a növekedésünket afelé, amivé az evangélium terv szándéka szerint lennünk kell.”

Vö. Bűnbánat és változás. *Liahóna*, 2003. nov. 40.

Kötelezett-ségvállalás: Kötelezd el magad, hogy a hét folyamán dolgozni fogsz a következő feladaton!

- Olvasd el az Első Elnökség levelét e kézikönyv elején, és figyeld meg a megígért áldásokat. Mit kell tenned azért, hogy elnyerd ezeket? Írd le ide a gondolataidat.

-
-
- Oszd meg a családdal vagy a barátaiddal, amit ma az önellátásról tanultál.

BEKENTE A LÁBUJJAMAT

Ha nem tudjátok megnézni a rövidfilmet, akkor válasszatok ki egy csoporttagot, hogy olvassa fel ezt a szöveget.



ENRIQUE R. FALABELLA ELDER:

Gyermekkoromban nem éltünk jólétben. Emlékszem, ahogy az egyik nap odamentem édesapámhoz, és ezt mondtam: „Papus, kellene egy pár új cipő. Ez a régi már szét van taposva.” Megállt, lenézett a cipőmre, és látta, hogy tényleg szét van taposva. Így szólt: „Ezen szerintem segíthetünk.” Fogott némi fekete cipőkrém, és bekente vele a cipőmet, amitől az szép fényes lett. Aztán így szólt: „Helyre is hoztuk, fiam.” „Nem, még nem – feleltem. – Hiszen még mindig kilóg belőle a lábujjam!” Mire ő: „Nos, ezen is segíthetünk!” Fogott még egy kis cipőkrém, és bekente vele a lábujjamat!

Aznap megtanultam, hogy minden problémára van megoldás. Meggyőződésem, hogy az önellátásnak ezen tantétele, illetve ez a kezdeményezés az Úr munkája meggyorsításának egyik módja. Részét képezi a szabadítás munkájának.

Mindannyian jobbá válhatunk annál, amilyenek most vagyunk. Fel kell hagynunk a közönnyel! Gyakran válunk önelégültté, ami pedig romba dönti a fejlődésünket. Minden nap olyan nap, amikor fejlődhetünk, ha úgy döntünk, hogy valamit másképpen teszünk annak érdekében, hogy javítsunk azon, amit rosszul csináltunk a múltban. Ha ezt hittel teszitek, gyakorolva a Krisztusba vetett hitet és reményt, miszerint Ő ott lesz és segíteni fog nektek, akkor meg fogjátok találni a módját annak, hogy fizikai és lelki téren is fejlődjétek. Ez pedig azért van, mivel Isten él, ti pedig az Ő fiai, illetve leányai vagytok.

MARION G. ROMNEY ELNÖK

„Önellátás nélkül az ember nem képes valóra váltani ezeket a veleszületett, szolgálatra irányuló vágyakat. Hogyan adhatunk, ha nincs semmink? Üres polcokról nem jöhet étel az éhezőknek. Üres tárcából nem jöhet pénz a szűkölködők megsegítésére. Az érzelmileg kielehezettektől nem jöhet támogatás és megértés. A tanulatlanoktól nem jöhet tanítás. Ami pedig a legfontosabb, hogy a lelkileg gyengéktől nem jöhet lelki iránymutatás.”

*“The Celestial Nature of Self-Reliance,”
Ensign, Nov. 1982, 93*



TANULÁS — Legfeljebb 55 perc

1. HELYES TANTÉTELEK ALAPJÁN CSELEKEDNI

Olvasás: Számos tantétel hozzájárul az üzleti sikerhez. Néhányat itt felsoroltunk:

- **Jövőkép:** „Nektek és nekem is felelősségünk, hogy olyan jövőképet alkossunk, mely nem elégszik meg azzal, hogy egy lépésre vagy két lépésre lát előre; hanem hogy valóban lássuk a véget a kezdettől fogva, hogy széles távlatban lássuk a lehetőségeinket” (*Teachings of Thomas S. Monson*, comp. Lynne F. Cannegieter [2011], 316).
- **Munka:** „[B]uzgón munkálkodjanak a jó ügyben...; mert bennük van a hatalom, ami által önrendelkezők” (T&Sz 58:27–28).
- **Sugalmazás:** „Fohászokodjatok [Istenhez] mezeitek terméséért, hogy bővelkedjete azokban. Fohászokodjatok mezeitek nyájaiért, hogy gyarapodjanak” (Alma 34:24–25).
- **Állhatatosság:** „[A]ddig nem megyünk..., amíg végre nem hajtottuk azt a dolgot” (1 Nefi 3:15).
- **Felelősségre vonhatóság:** „Jól vagyon jó és hű szolgálom, kevesen voltál hű, sokra bízlak ezután” (Máté 25:21; lásd 14–30. vers).
- **Bőségközpontú gondolkodásmód:** „Mert tele van a föld, és van elég, még marad is” (T&Sz 104:17).
- **Időgazdálkodás:** „[A]z időtök értékes” (Thomas S. Monson, “Guideposts for Life’s Journey” [Brigham Young University devotional, Nov. 13, 2007], 1, speeches.byu.edu).
- **A kis és egyszerű dolgokban rejlő erő:** „[K]is és egyszerű dolgok visznek véghez nagyszerű dolgokat” (Alma 37:6).
- **Elkötelezettség:** „[K]özületek [mindenki], nemde először leülvén felszámítja a költséget...?” (Lukács 14:28; lásd még 29–30. vers).

Beszélgetés: Ezek közül a tantételek közül melyik vonatkozik leginkább rátok, miközben elindítjátok vagy bővítitek a vállalkozásotokat?

2. MIÉRT AKAROK ELINDÍTANI VAGY BŐVÍTENI EGY VÁLLALKOZÁST?

Olvasás: Számos jogos indoka van annak, hogy miért indítanátok el vagy bővítenétek egy vállalkozást:

- o tulajdonjog
- o kiegészítő jövedelem
- o személyes meggyőződés
- o második pályafutás
- o az élményben rejlő kihívás
- o szükség (nincs nagyon más munkalehetőség)
- o személyes szabadság és irányítás
- o nagyobb anyagi biztonság

A vállalkozásoddal számos úton elindulhatsz. A következő példák megmutatják, hogy néhányan miként tették ezt.



Sándor egy másodállású vállalkozásba fogott, hogy kiegészítse a háztartás egyéb bevételeit.

Károly kibővítette a családi vállalkozást, mely teljes idejű munkát biztosít számára és mások számára is.

Laura a főállása mellett kiépített egy másodállású vállalkozást; esténként dolgozott, és végül otthagyta a főállását, hogy teljes időben a gyarapodó vállalkozására összpontosíthasson.

Naómi úgy döntött, hogy nem most van itt az ideje annak, hogy vállalkozást indítson, de a jövőben szeretne beindítani egyet.

GYAKORLÁS (5 perc)

Önállóan gondoljátok át a következő kérdéseket:

1. Mi a célod azzal, hogy szeretnél elindítani vagy bővíteni egy vállalkozást?

2. Milyen hatással lehet ez az erőfeszítés rád vagy a családod életminőségére?

3. Teljes idejű vagy részidős vállalkozásban gondolkodsz? Miért?

4. Mennyi pénzt szeretnél keresni a vállalkozásoddal?

Olvasás: Megáldattunk különböző erőforrásokkal, amilyen például az idő, az energia és a pénz. Mindennap mi döntjük el, hogy miként osztjuk meg ezeket az erőforrásokat a család, a munka, a szolgálat és egyéb érdeklődési körök között.

Egy vállalkozás biztosít bizonyos előnyöket, de ezeknek az előnyöknek gyakran ára van. Mindannyiunknak sugalmazásra kell törekednie, és az önrendelkezésünket kell használni ahhoz, hogy eldöntsük, miként hasznosítjuk az erőforrásainkat a családjunk és az életünk érdekében.

GYAKORLÁS (5 perc)

Alkossatok háromfős csoportokat. Mindegyikőtök egy-egy percben ossza meg, hogy mi a célja a vállalkozás elindításával vagy bővítésével.

3. FELMÉRNI, HOGY KÉSZEN ÁLLOK-E EGY VÁLLALKOZÁS VEZETÉSÉRE

GYAKORLÁS (15 perc)

1. lépés: Önállóan gondoljátok át a következő kijelentéseket, melyek célja, hogy segítsenek felmérni, mennyire álltok készen egy vállalkozás vezetésére. Őszintén válaszoljatok a kérdésekre, hiszen mindegyik az üzleti siker egy-egy kulcsfontosságú tényezőjét jelenti. A válaszaitok segítenek, hogy jobban megértsétek az erősségeiteket, a hiányosságaitokat, valamint a vállalkozói szerepre való átfogó felkészültségeteket. Minden egyes kijelentésnél karikázzátok be a választotokat. A 10-es a legerősebb.

KIJELENTÉS	
1. Hajlandó vagyok hosszabb időn keresztül hosszú órákat keményen végigdolgozni.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
2. Önálló és céltudatos vagyok.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
3. Csak kevés irányításra van szükségem a munkám során.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
4. Egészséges vagyok, és magas energiaszinten tudok tevékenykedni.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
5. Érzelmileg stabil vagyok, és hosszabb időn át is jól tudom kezelni az elutasítást, a stresszt vagy a kudarcot.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
6. Hajlandó vagyok teljes felelősséget vállalni az üzleti sikeremért vagy kudarcoméért.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
7. Dolgoztam már olyan területen, amelyre a vállalkozásomat is építeném.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
8. Tisztában vagyok azzal, miként lehet hatékonyan vezetni egy vállalkozást.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
9. A bizonytalan helyzeteket is jól tudom kezelni.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
10. A családom támogatni fog érzelmileg.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
11. A családom támogatni fog anyagilag.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
12. Nagyon jó baráti és üzleti ismerősi kapcsolati hálóval rendelkezem, akik tanácsot tudnak adni a vállalkozásomra vonatkozóan, és segíthetnek nekem megerősíteni azt.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
13. Hajlandó vagyok rövid távon áldozatokat hozni, hogy elérjem a hosszú távú jutalmakat.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
14. Ha szükséges, nem jelent gondot a gyors döntéshozatal.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
15. Odafigyelek a részletekre.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
16. Van tapasztalatom a rendszerezett feljegyzések vezetésében.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
17. Sokféle típusú emberrel tudok hatékonyan együtt dolgozni.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
18. Hajlandó vagyok másokra is átruházni a hatalmat és a felelősséget.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
19. Őszinte és szavahihető személy vagyok, akiben mások megbízhatnak.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

KIJELENTÉS	
20. Hajlandó vagyok másokat meghallgatni, és elfogadom a visszajelzésüket.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
21. Kitartó vagyok, és addig nem hagyom annyiban a munkát, amíg azt sikeresen el nem végeztem.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
22. Rugalmas vagyok, és készen állok gyakran változtatni dolgokon a vállalkozásom fejlesztése érdekében.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
23. Hajlandó vagyok tudatos kockázatot vállalni.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
24. Pozitív személyiség vagyok, derűlátó világgéppel.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

2. lépés: Alkossatok párokat, majd a fenti kijelentésekre adott válaszaitok alapján beszéljétek meg a következő kérdéseket:

- Melyik erősségek lesznek leginkább hasznotokra, ahogy elindítjátok vagy bővítitek a vállalkozásotokat? Miért?
- Melyik területeken lenne szükség további fejlődésre? Hogyan fogtok fejlődni?
- A válaszaitok alapján mennyire vagytok felkészültek egy vállalkozás elindítására?

4. ÜZLETI KÉSZSÉGEK, MELYEKET A KÉPZÉS SORÁN ELSAJÁTÍTOK

Olvasás: Ennek a képzésnek az egyik célja az, hogy segítsen nektek a sikeres vállalkozók szokásainak kifejlesztésében. A sikeres vállalkozók jó megfigyelők, kíváncsiak, és buzgón várják, hogy napról napra új ötletekkel gazdagodjanak. Felismerik, hogy az üzleti lehetőségükön folyamatosan dolgozniuk kell. Megértik, hogy még a sikeres elinduláshoz is sok finomítás vár a vállalkozásukra.

Ahhoz, hogy ilyen vállalkozókká váljatok, hitet kell gyakorolnotok és ki kell lépnetek a kényelmi zónátokból. El kell hagynotok a lakást vagy az irodát, és gyakran kell beszélgetnetek a lehetséges ügyfelekkel az igényeiről és az elvárásairól. Olyan új tudnivalókra és visszajelzésre kell szert tennetek, amelyek segítenek majd a vállalkozásotok fejlesztésében. Azoknak a vállalkozóknak, akik nem hajlandóak kapcsolatot teremteni az ügyfeleikkel, valamint folyamatosan tanulni és változtatni az üzleti elgondolásukon, nehéz lesz hosszú távon sikert elérni.

Miközben azon dolgozunk, hogy elindítsuk vagy bővítsük a vállalkozásunkat, arra fogjuk egymást buzdítani, hogy úgy gondolkodjunk

és cselekedjünk, mint egy sikeres vállalkozó. A csoportgyűléseinken kívül teljesített kötelezettségvállalások közül több is segít majd nekünk, hogy kifejlesszük azokat a szokásokat, amelyek a sikerünkhöz szükségesek.

Minden héten gyakorolni fogjuk a következőket:

1. **Megfigyeljük az ügyfeleket, és beszélgetünk velük:** hogy ötleteket gyűjtsünk, megértsük az ügyfelek igényeit, kipróbáljuk és átalakítsuk az üzleti elképzeléseinket, valamint visszajelzést kérjünk.
2. **Leírjuk a gondolatainkat:** hogy feljegyezzük a megfigyeléseinket, mások ötleteit és a Szentlélektől jövő benyomásokat.
3. **Értékesítünk:** hogy megtanuljunk odafigyelni mások szükségleteire és felismerni a megfelelő megoldásokat.
4. **Feljegyezzük a vállalkozásunk pénzügyi részleteit:** hogy nyomon kövessük a vállalkozásunk kulcsfontosságú sikertényezőit, valamint megtervezzük a jövőt.

Ezen a héten az lesz a feladatotok, hogy gyakoroljátok ezeket a készségeket, majd számoljátok be a csoportnak. Elkezdtek majd lehetséges ügyfelekkel is beszélgetni, jövő héten pedig beszámoltok az eredményről.

5. MIT FOGUNK A CSOPORTTAL KÖZÖSEN TANULNI ÉS TENNI?

Olvasás: Azon fogunk együtt dolgozni, hogy segítsünk egymásnak elindítani és bővíteni a vállalkozásunkat. A tágabb célunk az, hogy önellátóvá váljunk. Amikor képesek vagyunk magunkról gondoskodni, akkor könnyebb másokon is segíteni.

A következő 12 hét során az alábbi fejezeteket fogjuk közösen végigvenni:

1. fejezet – Készen állok az üzleti sikerre

2. fejezet – Piaci rések betöltése

3. fejezet – Biztosítani, hogy jövedelmező legyen a vállalkozásom

4. fejezet – Megtalálni az ügyfeleket

5. fejezet – Megtartani az ügyfeleket

6. fejezet – A vállalkozásom jövedelmezőségének kezelése

7. fejezet – Az üzleti és a személyes pénzem szétválasztása

8. fejezet – A vállalkozásom készpénzáramlásának kezelése

9. fejezet – A vállalkozásom bővítése

10. fejezet – A vállalkozásom finanszírozása

11. fejezet – A vállalkozásom folyamatos fejlesztése

12. fejezet – A vállalkozásom bemutatása

6. AZ ÜZLETI TERVEIM RENDSZEREZÉSE: A SZEMÉLYES ÜZLETI TERVEZŐ

Olvasás: Néhányan elkövetik azt a hibát, hogy a vállalkozásukat megpróbálják a feltételezéseik vagy egy olyan „megérzés” köré felépíteni, hogy az elképzeléseik működni fognak. Ezek a vállalkozások általában nem járnak sikerrel. Ez a képzés arra buzdít majd benneteket, hogy hétről hétre figyeljétek az ügyfeleket és beszélgetsetek velük, valamint hogy a tanultak alapján finomítsátok az elképzeléseiteket. Meg fogjuk tanulni, hogy miként rendezzünk össze „minden szükséges dolgot”, valamint hogyan tegyük folyamatosan jobbá a vállalkozásunkat és az életünk más területeit (T&S 88:119).

Ebben a csoportban egy Személyes üzleti tervezőt fogtok használni, hogy fokozatosan felépítsétek a vállalkozásotok tervét. A tervező segít majd megszerezni a részleteket és kiértékelni az üzleti lehetőségetek életképességét. **A tervező akkor is jól jön majd, amikor 12 hét múlva bemutatjátok a vállalkozásotokat a csoportnak.** Miután

végeztek a képzéssel, segít majd, hogy tovább folytassátok a vállalkozások bővítésére megalkotott terveteket.

Az üzleti tervetek részletei először legyenek képlékenyek, hiszen ezek változni fognak, ahogy egyre több ismeretre tesztek szert azáltal, hogy beszélgettek az ügyfelekkel, a beszállítókkal és más vállalkozókkal. A Személyes üzleti tervezőtökbe ceruzával írjatok, mivel ezt folyamatosan frissíteni fogjátok, amint finomítjátok a vállalkozások részleteit. Lapozzatok a Függelékhez, hogy megnézzétek a Személyes üzleti tervezőt, amelyet használni fogtok.

7. GYAKOROLJATOK NAPONTA, ÉS TARTSÁTK MEG A KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁSOKAT!

Rövidfilm: "Keeping Commitments Leads to Growth" [A kötelezettségvállalások megtartása növekedést eredményez]. Elérhető az srs.lds.org oldalon. (Nincs meg a rövidfilm? Olvassátok el a fejezet végén található szöveget.)

Beszélgetés: Hogyan segíthetjük egymást a készségek gyakorlásában és a kötelezettségvállalások megtartásában?

AZ ÜZLETI SIKER ESZKÖZTÁRA

Olvadás: A Függelékben megtalálható Az üzleti siker eszköztára. Ez az eszköztár összefoglalja a képzés során tanult kulcsfontosságú tantételek egy részét, és hasznos tájékoztató anyag lehet.

TELJESÍTÉST IGAZOLÓ BIZONYÍTVÁNY

Olvadás: Az összejeveteleket látogató és a kötelezettségeiket megtartó csoporttagok megkaphatják az LDS Business College [UNSZ Üzleti Főiskola] önellátási bizonyítványát. Lásd 12. fejezet.



ELMÉLKEDÉS — Legfeljebb 5 perc

Önállóan gondold át a ma tanultakat, és fontold meg, hogy minek a megtételét várja tőled az Úr. Olvasd el az alábbi szentírást, és írásban válaszold meg a kérdéseket.

„Minden dolgodban tanácskozz az Úrral, és ő jóra fog vezetni”
(Alma 37:37).

A ma tanultak alapján milyen változtatásra érzel késztetést, amely segítené, hogy jobb vállalkozóvá válj?

Mit teszel majd a héten azért, hogy valóra is váltsd a fentebb megfogalmazott változtatást?

CSELEKVŐTÁRSAK — Legfeljebb 10 perc

Olvasás: Mások segítségével nagyszerű dolgokat tudtok véghez vinni. A misszionáriusoknak például ott van a társuk, aki támogatja őket. A mi csoportunkban „cselekvőtársak” vannak. Minden héten választani fogunk egy cselekvőtársat, akivel együtt dolgozunk majd. A cselekvőtársak azáltal segítik egymást a kötelezettségvállalásaik betartásában, hogy:

- A hét során felhívják vagy meglátogatják egymást, vagy üzeneteket írnak egymásnak.
- Megbeszélik, mit tanultunk a csoportgyűlésen.
- Bátorítják egymást a kötelezettségvállalásaik betartására.
- Tanácskoznak a kihívásokról.
- Imádkoznak egymásért.

Beszélgetés: Miként segített már nektek valaki más, hogy megtegyetek valamit, ami nehéz volt?

Olvasás: Cselekvőtársnak lenni nem nehéz és nem időigényes. Néhányan felhívják egymást; vannak, akik személyesen találkoznak; néhányan pedig üzeneteket írnak egymásnak. A beszélgetést kezdhettek ezzel a kérdéssel:

- Mi tetszett neked a legjobban a legutóbbi csoportgyűlésünkön?
- Milyen jó dolgok történtek veled a héten, miközben próbáltad betartani a kötelezettségvállalásaidat?
- Miként alkalmaztad a héten az Alapom tantételt?

A beszélgetés legfontosabb része az lesz, hogy segítsetek egymásnak betartani a kötelezettségvállalásokat. Feltehetitek a kérdést:

- Hogy állsz a kötelezettségvállalásaiddal?
- Ha valamelyiket nem sikerült betartanod, segíthetek?
- Miként tudnám leginkább támogatni az erőfeszítéseidet?

GYAKORLÁS (5 perc)

1. lépés: Válasszatok valakit a csoportból, hogy a jövő hét során legyen a cselekvőtársatok. A cselekvőtársak rendszerint azonos neműek, és nem családtagjai egymásnak. Minden héten választhattok új társat.

Cselekvőtárs neve

Elérhetőségek

2. lépés: Írjátok le, hogyan és mikor fogtok kapcsolatba lépni egymással ezen a héten.

HÉT.	KEDD	SZE.	CSÜT.	PÉN.	SZO.	VAS.



ÜZLETI NOTESZ

Olvasás: A vállalkozásoknak több finomításra lesz szüksége, mint gondolnátok. A vállalkozások finomításának egyik kulcsfontosságú része, hogy naponta leírjátok az ötleteiteket, megfigyeléseiteket és lelki benyomásaitokat. Ezen a héten kezdjétek el egy üres noteszbe vagy egy elektronikus alkalmazásba feljegyezni a gondolataitokat és ötleteiteket. Ez az üzleti noteszetek. Jövő héten be kell majd számolnotok arról, hogy hány nap sikerült a noteszetekbe jegyzetelnetek. Hozzátok is azt magatokkal minden héten a csoportgyűlésre.

„IRATKAPOCS” KIHÍVÁS

Olvasás: A vállalkozók önfegyelmet gyakorolva igyekeznek mindennap új emberekkel kapcsolatba lépni. Ezek a kapcsolatfelvételek elengedhetetlenek a vállalkozások sikeréhez. Ha megteszitek a szükséges erőfeszítést, hogy több emberrel lépjetek kapcsolatba, olyan ajtók nyílnak majd meg előttetek, amelyekre talán nem is számítottok. Ezen a héten kezdjétek azzal, hogy naponta beszéltek új emberekkel.

Az alábbi gyakorlat segít majd kapcsolatba lépnetek másokkal, még ha ez először nehéz is. Jövő héten be kell majd számolnotok arról, hogy hány nap sikerült emberekkel kapcsolatba lépnetek. A vállalkozások beindítása során elengedhetetlen a saját magatokba vetett bizalom, hogy képesek vagytok kapcsolatokat kiépíteni, másokat bátorítani és meggyőzni, valamint megegyezésre jutni kölcsönösen előnyös megoldásokban.

GYAKORLÁS (5 perc)

Amikor ma hazamentek, keressetek egy iratkapcsot (vagy valamilyen más olcsó, apró tárgyat, például egy rajzszöveget vagy gumigyűrűt) ehhez a gyakorlathoz. Kezdeként cseréljétek el valakivel az iratkapcsotokat (vagy amit választottatok) egy nagyobb értékkel bíró tárgyra. Folytassátok a csereberét másokkal, mindig valamilyen értékesebb tárgyra cserélve azt, ami éppen nálatok van. Folytassátok cseréket a családotok tagjaival és rajtuk kívül másokkal is. Jövő héten számoljatok be a csoportnak a csereberés élményetekről, és mutassátok meg, hogy végül milyen tárgyra tettetek szert.

Minden héten kötelezettségeket vállalunk. Amikor a jövő héten találkozunk, azzal fogjuk kezdeni, hogy beszámolunk a kötelezettségvállalásainkról. Lapozzatok az Erőfeszítéseim kiértékelése című táblázathoz (a munkafüzet elején), hogy lássátok, hol fogjátok nyomon követni a kötelezettségvállalásaitokat.

A cselekvőtársatokkal közösen olvassátok fel az alábbi kötelezettségvállalások mindegyikét. A vállalkozásotok beindítása és bővítése során a sikerre való készségetek drámaian megnövekszik, ha szorgalmasan betartjátok a heti kötelezettségvállalásaitokat. Ígérjétek meg, hogy eleget tesztek a vállalt kötelezettségeiteknek, azután írjátok alá a lap alján.

KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁSAIM

- A** Betartom az erre a hétre vonatkozó Alapom kötelezettségvállalásokat:
 - o Elolvasom az Első Elnökség levelét e kézikönyv elején, aláhúzom a megígért áldásokat, és leírom, hogy mit kell tennem azok elnyeréséért.
 - o Megosztom a családommal vagy a barátaimmal, amit ma az önellátásról tanultam.

 - B** Részt veszek az „iratkapocs” kihívásban, jövő héten pedig beszámolok a tapasztalatomról.

 - C** Elkezdek naponta jegyzetelni az üzleti noteszembe, és magammal hozom azt a következő összejövetelre.

 - D** Átnézem az Elmélkedés oldalt, és betartom a kötelezettségvállalásokat.

 - E** Kapcsolatba lépek a cselekvőtársammal és támogatom őt.
-

Ne feledjétek, hogy jövő héten be kell számolnotok arról, hogy hány nap sikerült ügyfelekkel beszélgetek és az üzleti noteszetekbe írtok (lásd az Erőfeszítéseim kiértékelése című táblázatot a könyv elején).

Aláírásom

Cselekvőtárs aláírása

Mondjatok záróimát.



A KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁSOK MEGTARTÁSA NÖVEKEDÉST EREDMÉNYEZ

Válasszatok ki narrátorokat a következő szöveg felolvasására:

1. narrátor: Hiszünk a kötelezettségek vállalásában és megtartásában. A hit ezen cselekedetei az egyéni és családi fejlődésünk gázlókövei. Ezért hát minden, amit az önellátási csoportjainkban teszünk, a kötelezettségek vállalása és megtartása, valamint az eredményeinkről való beszámoló köré épül.

2. narrátor: Minden héten legalább háromféle kötelezettséget vállalunk. Először is, alapvető tantételeket és szokásokat gyakorlunk, és megtanítjuk ezeket a családuknak is. Aztán olyan üzletfejlesztési és üzletvezetési kötelezettségvállalásoknak teszünk eleget, melyek segítik a vállalkozásunk bővítésére és fenntartására irányuló újabb készségek kifejlesztését. A csoportgyűlések végén áttekintjük az adott hétre vonatkozó üzleti kötelezettségvállalásainkat, és a munkafüzetben az aláírásunkkal igazoljuk az elkötelezettségünket. Továbbá felkérünk valakit a csoportból, hogy legyen a hét során a cselekvőtársunk. Ez a személy a támogatásra tett ígérete jeleként aláírja a munkafüzetünket. Hetente pár alkalommal – vagy szükség szerint akár gyakrabban is – felvesszük a kapcsolatot a cselekvőtársunkkal, hogy beszámoljunk arról, mit tettünk, ő pedig megosztja a gondolatait és támogatást nyújt.

3. narrátor: Amikor kapcsolatba léptek a cselekvőtársatokkal, ügyeljete rá, hogy legyen elég időtök arra, hogy valóban meghallgassátok, a visszajelzéseket pedig alaposan gondoljátok át. Ha további segítségre van szükségetek, fordulhattok a családotokhoz, a barátaitokhoz vagy a csoport moderátorához. A következő összejeövetelünk során azzal fogjuk kezdeni, hogy beszámolunk a kötelezettségvállalásainkról. Ennek egy kellemes, pozitív élménynek kell lennie, ahol mindenki érzi, hogy meghallgatják és bátorítják.

4. narrátor: Mindannyiunknak vannak nehéz napjai, sőt, akár még hetei is. Lehet, hogy átmenetileg sikertelenek vagyunk egy-egy kötelezettségvállalással, vagy esetleg kudarc ér minket. Ez várható is. Ne feledjétek, hogy minden kudarc értékes. Tanuljatok hát a tapasztalataitokból, használjátok ezt a tudást az üzleti tervetek fejlesztésére, és haladjatok tovább előre!

Olvassátok el az alábbi három idézetet, és gondoljátok át, miként segítette a kötelezettségek betartása és a beszámolás ezeket az embereket.

Rebecca: „A kötelezettségek betartása segített, hogy új ötletekig jussak el és új lehetőségeket fedezzek fel a vállalkozásom kapcsán. Ezek a lépések, hogy minden egyes héten beszéljek beszállítókkal, a területem más szakembereivel és a csoporttagokkal, ösztönzőleg hatottak rám, hogy haladjak tovább előre. Azt is észrevettem, hogy tisztábban látom Isten kezét az életemben, amint imádságos lélekkel Őt is bevonom a terveimbe, és a segítségét kérem. Azáltal, hogy keményen dolgoztam a kötelezettségvállalásaim betartásán, úgy éreztem, lehetővé teszem Számára, hogy segítsen.”

Peter: „A cselekvőtárs segített, hogy a következő heti kötelezettségvállalásokra összpontosítsak. Segített sínen maradni. Nagy segítség volt, hogy volt valaki, aki meghallgatott és segített finomítani az elképzeléseimen. Én is tudtam olyan ötleteket adni a társamnak, melyek az ő ismeretein kívül estek, és ez sokat segített neki, hogy továbbvigye az elképzeléseit.”

Jackie: „Azt gondoltam, hogy az önellátás olyasvalami, amit egyedül kell elsajátítanom – míg tagja nem lettem egy önellátási csoportnak. Hétről hétre volt egy biztonságos hely, ahol beszámolhattam a sikereimről és a kudarcaimról, ahol célokat tűzhettem ki és új ötletekkel kísérletezhettem, és ahol újrafogalmazhattam az üzleti célomat. A csoportom segített kitágítani a vállalkozásom bővítésének lehetőségeit, amire kizárólag a saját tudásommal nem lettem volna képes.”

Marvin J. Ashton elder: „Az igaz boldogságot nem az adja, hogy valamit megszerzünk. Az igaz boldogságot az adja, hogy valamivé válunk. Ezt úgy érhetjük el, ha magasztos célok mellett kötelezzük el magunkat. Elkötelezettség nélkül nem válhatunk valamivé.” (”The Word Is Commitment,” *Ensign*, Nov. 1983, 61.)

Thomas S. Monson elnök: „Mostanában sokat gondolkodom a döntésekről. Azt mondják, a történelem kapuja kis zsanérokon fordul, és ugyanígy van ez az ember életével is. Döntéseink határozzák meg a sorsunkat.” (Választások. *Liahóna*, 2016. máj. 86.)



2

PIACI RÉSEK BETÖLTÉSE

ALAPOM TANTÉTEL

- Gyakorolj hitet Jézus Krisztusban!

ÜZLETI ALAPELVEK, KÉSZSÉGEK ÉS SZOKÁSOK

1. Miért vásárolnak az emberek?
2. Megtanulni az ügyféligények beazonosításának és kiszolgálásának módjait
3. Megfigyelni és előnyünkre fordítani a változásokat
4. Felfedezni a kedvelt időtöltéseimet, és hasznosítani a tapasztalataimat
5. Rendelkezik-e versenylőnnyel az üzleti lehetőségem?



BESZÁMOLÓ — Legfeljebb 25 perc

Mondjatok nyitóimát.

MÚLT HETI KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁSOK

- A** Betartom az Alapom kötelezettségvállalásokat.
- B** Részt veszek az „iratkapocs” kihívásban, jövő héten pedig beszámolok a tapasztalatomról.
- C** Elkezek naponta jegyzetelni az üzleti noteszembe, és magammal hozom azt a következő összejövettelre.
- D** Átnézem az Elmélkedés oldalt, és betartom a kötelezettségvállalásokat.
- E** Kapcsolatba lépek a cselekvőtársammal és támogatom őt.

1. LÉPÉS: KIÉRTÉKELÉS A CSELEKVŐTÁRSSAL KÖZÖSEN (5 perc)

Szánjatok néhány percet arra, hogy kiértékeljétek a kötelezettségvállalásaitok betartására tett erőfeszítéseiteket a hét során. Használjátok a munkafüzet elején található Erőfeszítésem kiértékelése című táblázatot. Ezt követően osszátok meg a társatokkal az értékeléseket, és beszéljétek meg velem az alábbi kérdéseket. Az Értékesíték és a Pénzügyi adatokat feljegyzem nevé készségeket későbbi fejezetekben kezdjük majd csak gyakorolni.

Beszélgetés: Milyen kihívásokkal szembesültél a héten a kötelezettségvállalásaid betartása kapcsán?

Ez a táblázat segít, hogy nyomon kövess a fejlődésedet. Minden héten a csoportgyűlés beszámolójában szószabzon lehetőséged lesz rá, hogy kitöltsd.

ÖTLETGÁZDOK: Összead a hét kötelezettségvállalásaid betartásának értékelését. Céljaid megvalósítását a cselekvőtársaddal Gondold át, milyen módon fejlődhet az üzlet, miközben a közös cselekvés közelebb visz hozzád!

JELMAGYARÁZAT: ● Csakly erőfeszítés
● Közepes erőfeszítés
● Jelentős erőfeszítés

	A „Alapom” kötelezettségvállalások	Üzletfejlesztési kötelezettségvállalások	Üzletvezetési kötelezettségvállalások	„Elmélkedés” kötelezettségvállalások	Cselekvőtársi szembemű kötelezettségvállalások	Kulcsfontosságú üzleti készségek						
						1. (Közvetlen ügyfélrel való kapcsolat)	2. (Közvetett ügyfélrel való kapcsolat)	3. (Közvetlen üzleti partnerrel való kapcsolat)	4. (Közvetett üzleti partnerrel való kapcsolat)	5. (Közvetlen üzleti partnerrel való kapcsolat)	6. (Közvetett üzleti partnerrel való kapcsolat)	7. (Közvetlen üzleti partnerrel való kapcsolat)
Példa	Tartsd ki a vállalkozásodat az új ügyfelekért!	Naponta vonom a bevétel és a költségvetés közötti különbséget!	Tervez miképpen az üzlet költségvetésének alakulnia kell!	Elmélkedek a vállalkozásom jövőjéről!	Cselekvőtársammal megbeszéljük a vállalkozásunk jövőjét!							
1. hét	Előrelépés a vállalkozás új ügyfelek felkutatásában!	Részt veszek az „iratkapocs” kihívásban!	Részt veszek az „iratkapocs” kihívásban!	Felkészülök az üzlet költségvetésének elkészítésére!	Felkészülök az üzlet költségvetésének elkészítésére!							
2. hét	Csökkentem a vállalkozásom költségeit!	Legfeljebb 5 lehetőséget jegyzeteltem az üzletimről!	Legfeljebb 5 lehetőséget jegyzeteltem az üzletimről!	Közvetlen üzleti partnerrel megbeszéltem a vállalkozásom jövőjét!	Közvetlen üzleti partnerrel megbeszéltem a vállalkozásom jövőjét!							
3. hét	Csökkentem a vállalkozásom költségeit!	Legfeljebb 5 lehetőséget jegyzeteltem az üzletimről!	Legfeljebb 5 lehetőséget jegyzeteltem az üzletimről!	Közvetlen üzleti partnerrel megbeszéltem a vállalkozásom jövőjét!	Közvetlen üzleti partnerrel megbeszéltem a vállalkozásom jövőjét!							
4. hét	Tartsd ki a vállalkozásodat az új ügyfelekért!	Naponta vonom a bevétel és a költségvetés közötti különbséget!	Naponta vonom a bevétel és a költségvetés közötti különbséget!	Elmélkedek a vállalkozásom jövőjéről!	Cselekvőtársammal megbeszéljük a vállalkozásunk jövőjét!							
5. hét	Előrelépés a vállalkozás új ügyfelek felkutatásában!	Részt veszek az „iratkapocs” kihívásban!	Részt veszek az „iratkapocs” kihívásban!	Felkészülök az üzlet költségvetésének elkészítésére!	Felkészülök az üzlet költségvetésének elkészítésére!							
6. hét	Csökkentem a vállalkozásom költségeit!	Legfeljebb 5 lehetőséget jegyzeteltem az üzletimről!	Legfeljebb 5 lehetőséget jegyzeteltem az üzletimről!	Közvetlen üzleti partnerrel megbeszéltem a vállalkozásom jövőjét!	Közvetlen üzleti partnerrel megbeszéltem a vállalkozásom jövőjét!							
7. hét	Csökkentem a vállalkozásom költségeit!	Legfeljebb 5 lehetőséget jegyzeteltem az üzletimről!	Legfeljebb 5 lehetőséget jegyzeteltem az üzletimről!	Közvetlen üzleti partnerrel megbeszéltem a vállalkozásom jövőjét!	Közvetlen üzleti partnerrel megbeszéltem a vállalkozásom jövőjét!							
8. hét	Tartsd ki a vállalkozásodat az új ügyfelekért!	Naponta vonom a bevétel és a költségvetés közötti különbséget!	Naponta vonom a bevétel és a költségvetés közötti különbséget!	Elmélkedek a vállalkozásom jövőjéről!	Cselekvőtársammal megbeszéljük a vállalkozásunk jövőjét!							
9. hét	Előrelépés a vállalkozás új ügyfelek felkutatásában!	Részt veszek az „iratkapocs” kihívásban!	Részt veszek az „iratkapocs” kihívásban!	Felkészülök az üzlet költségvetésének elkészítésére!	Felkészülök az üzlet költségvetésének elkészítésére!							
10. hét	Csökkentem a vállalkozásom költségeit!	Legfeljebb 5 lehetőséget jegyzeteltem az üzletimről!	Legfeljebb 5 lehetőséget jegyzeteltem az üzletimről!	Közvetlen üzleti partnerrel megbeszéltem a vállalkozásom jövőjét!	Közvetlen üzleti partnerrel megbeszéltem a vállalkozásom jövőjét!							
11. hét	Csökkentem a vállalkozásom költségeit!	Legfeljebb 5 lehetőséget jegyzeteltem az üzletimről!	Legfeljebb 5 lehetőséget jegyzeteltem az üzletimről!	Közvetlen üzleti partnerrel megbeszéltem a vállalkozásom jövőjét!	Közvetlen üzleti partnerrel megbeszéltem a vállalkozásom jövőjét!							
12. hét	Tartsd ki a vállalkozásodat az új ügyfelekért!	Naponta vonom a bevétel és a költségvetés közötti különbséget!	Naponta vonom a bevétel és a költségvetés közötti különbséget!	Elmélkedek a vállalkozásom jövőjéről!	Cselekvőtársammal megbeszéljük a vállalkozásunk jövőjét!							

2. LÉPÉS: BESZÁMOLÓ A CSOPORT FELÉ (8 perc)

Az erőfeszítéseitek kiértékelése után újra üljön össze a csoport, és számoljatok be az eredményeitekről. Haladjatok sorban, és mindenki mondja el, hogy a múlt heti egyes kötelezettségvállalásokra vonatkozóan pirossal, sárgával vagy zölddel értékelte magát. Azt is mondjátok el, hogy hány nap során gyakoroltátok a kulcsfontosságú üzleti készségeket az Erőfeszítéseim kiértékelése táblázatba beírtak alapján.

3. LÉPÉS: TAPASZTALATAITOK MEGOSZTÁSA (10 perc)

Most pedig a csoporttal közösen beszéljétek meg, hogy mit tanultatok abból, hogy igyekeztetek a héten betartani a kötelezettségvállalásaitokat.

- Beszélgetés:**
- Milyen tapasztalataitok voltak az Alapom kötelezettségvállalásaitok betartásával?
 - Milyen élmény volt számotokra az „iratkapocs” kihívás? Mit tanultatok ebből az élményből?
 - Miben segít, hogy egy cselekvőtársal dolgoztok együtt?

4. LÉPÉS: CSELEKVŐTÁRS KIVÁLASZTÁSA (2 perc)

Válasszatok cselekvőtársat a csoportból a jövő hétre. A cselekvőtársak rendszerint azonos neműek, és nem családtagjai egymásnak.

Pár percben ismerkedjétek meg a cselekvőtársatokkal. Mutakozzatok be, és beszéljétek meg, miként fogtok kapcsolatba lépni egymással a hét folyamán.

Cselekvőtárs neve

Elérhetőségek

Írjátok le, hogyan és mikor fogtok kapcsolatba lépni egymással ezen a héten.

HÉT.	KEDD	SZE.	CSÜT.	PÉN.	SZO.	VAS.



ALAPOM: GYAKOROLJ HITET JÉZUS KRISZTUSBAN! — Legfeljebb 20 perc

Elmélkedés: Milyen hatással van a Jézus Krisztusba vetett hitem az önellátásomra?

Rövidfilm: "Exercise Faith in Jesus Christ" [Gyakorolj hitet Jézus Krisztusban!]. Elérhető az srs.lds.org/videos oldalon. (Nincs meg a rövidfilm? Olvassátok el a fejezet végén található szöveget.)

Beszélgetés: Miért vezet mindig cselekvéshez a valódi hit? Miért van szükség hitre ahhoz, hogy Isten fizikailag és lelkileg megsegítsen minket?

Olvasás: Máté 6:30 és a *Lectures on Faith* [Előadások a hitről] idézet.

GYAKORLÁS (5 perc)

Az önellátáshoz vezető út egyfajta hitbéli utazás. Az Első Elnökség és a Tizenketek Kvóruma arra kérnek minket, hogy tegyük életünkben első helyre a Mennyei Atyába és az Ő Fiába, Jézus Krisztusba vetett hit gyarapítását.

1. lépés: A csoporttal közösen olvassátok el az alábbi fontos prófétai tanításokat és ígéreteket!

FONTOS PRÓFÉTAI TANÍTÁSOK ÉS ÍGÉRETEK

„Képzeljétek el, mi mindent foglal magában ez a kijelentés! A föld teljessége ígértetik azoknak, akik megszentelik a sabbat napját” (Russell M. Nelson: A sabbat gyönyörűség. *Liahóna*, 2015. máj. 130.; lásd még T&Sz 59:16).

„A lelkiesség nem valamiféle mozdulatlan dolog, ahogy [az úrvacsorai] szövetségek sem. A szövetségek nem csupán elkötelezettségeket vonnak maguk után, hanem lelki erőt is eredményeznek” (Neil L. Andersen, General Authority training meeting, Apr. 2015).

„Bizonyoságot teszem, hogy [a Mormon könyv] személyes Urim és Tummimmá válhat az életetekben” (Richard G. Scott, "The Power of the Book of Mormon in My Life," *Ensign*, Oct. 1984, 11).

2. lépés: Beszéljétek meg, miként segíthet nektek önellátóbbá válni, ha hithűen megszentelitek a sabbatot, vesztek az úrvacsorából és olvassátok a Mormon könyvét!

Kötelezett-ségvállalás: Kötelezd el magad, hogy a hét folyamán megteszed az alábbiakat!

- Mutasd meg a hitedet ezen a vasárnapon azzal, hogy megszenteled a sabbat napját és áhítattal veszel az úrvacsorából.
- Mindennap olvasd a Mormon könyvéből.
- Válassz ki egyet az alábbi szentírások közül, és oszd meg a családdal vagy a barátokkal.

MÁTÉ 6:30

„Ha pedig a mezőnek fűvét, a mely ma van, és holnap kemenczébe vettetik, így ruházza az Isten; nem sokkal inkább-é titeket, ti kicsinyhitűek?”

LECTURES ON FAITH [ELŐADÁSOK A HITRŐL]

„Mert nem függ minden erőfeszítése-tek – bármily féle legyen is – a hitetek-től? [...] Amiképpen minden fizikai áldást, melyben részesülünk, hit által kapunk, ugyanily módon kapjuk hit által az összes lelki áldást is, melyben részesülünk. A hit azonban nem csupán a cselekvés tantétele, hanem a hatalomé is.”

(1985), 2, 3

GYAKOROLJ HITET JÉZUS KRISZTUSBAN!

Ha nem tudjátok megnézni a rövidfilmet, akkor válasszatok ki egy csoporttagot, hogy olvassa fel ezt a szöveget.



DAVID A. BEDNAR ELDER: A cselekvés a hit gyakorlása. Izráel gyermekei a szövetség ládáját hordozzák. Elérkeznek a Jordán folyóhoz. Az ígéret szerint száraz lábbal kelnek át. De mikor válik szét a víz? Amikor a lábuk már vizes. Bemennek a folyóba – cselekednek. Ezt követi a hatalom – a víz szétválik.

Gyakran úgy vélekedünk: „Rendben, eljutok majd oda, hogy tökéletesen fogom érteni, és akkor majd átültetem a gyakorlatba.” Szerintem már elég van a birtokunkban ahhoz, hogy elinduljunk. Érzékeljük a helyes irányt. A hit a cselekvés és a hatalom egyik tantétele – azok fő tantétele. A valódi hit az Úr Jézus Krisztusban összpontosul és Őrá összpontosít, és mindig cselekvéshez vezet.

(Lásd “Seek Learning by Faith” [address to Church Educational System religious educators, Feb. 3, 2006], [lds.org/media-library](https://www.lds.org/media-library).)

SENTÍRÁSOK A CSELEKVŐ HITRŐL

Mivel Dániel nem volt hajlandó abbahagyni az imádkozást, oroszlánok vermébe vetették, ám Isten „elbocsátá az ő angyalát, és bezárta az oroszlánok száját...”, és semmi sérelem nem találtatik [Dánielen]: mert hitt az ő Istenében” (Dániel 6:22–23; lásd még 16–21. vers).

Az Úr azért adta Lehinek a Liahónát, hogy vezesse a családját, az pedig „Istenbe vetett hitük szerint működött nekik; [amikor restek] voltak, és elfelejtették gyakorolni a hitüket és a szorgalmukat, ...nem haladtak az útjukon” (Alma 37:40–41).

„Hozzátok be a tizedet mind az én tárházamba, ...és ezzel próbáljatok

meg engem, ...ha nem nyitom meg néktek az egek csatornáit, és ha nem árasztok reátok áldást bőségesen” (Malakiás 3:10).

Egy éhínség során Illés megkért egy özvegyet, hogy adja neki az utolsó falat ételét. Illés megígérte az asszonynak, hogy a hite miatt az Úr élelmet biztosít majd számára, és az étele soha nem is fogyott el (lásd 1 Királyok 17).

„A nyomorultak és szegények keresnek vizet, de nincs, nyelvök a szomjúságban elepedt: én, az Úr meghallgatom őket, én, Izráel Istene, nem hagyom el őket” (Ésaiás 41:17; lásd még 18. vers).



TANULÁS — Legfeljebb 70 perc

1. MIÉRT VÁSÁROLNAK AZ EMBEREK?

Rövidfilm: "Why Do People Buy?" [Miért vásárolnak az emberek?]. Elérhető az srs.ids.org/videos oldalon. (Nincs meg a rövidfilm? Olvassátok el a fejezet végén található szöveget.)

Beszélgetés: Mit tudtatok meg ebből a rövidfilmből arról, hogy miért vásárolnak az emberek?

2. MEGTANULNI AZ ÜGYFÉLIGÉNYEK BEAZONOSÍTÁSÁNAK ÉS KISZOLGÁLÁSÁNAK MÓDJAIT

Olvasás: A sikeres vállalkozók igyekeznek megérteni és betölteni a piaci réseket. Az ügyféligények megértése állandó folyamat, mely jelentős erőfeszítést, időt és kitartást igényel. Az ügyfeleitek igényei idővel változnak, így hát a vállalkozásokat folyamatosan azok kiszolgálásához kell majd igazítaniuk. Ez egy új üzleti lehetőség megfontolása során ugyanúgy igaz, mint egy már meglévő vállalkozás vezetésekor. Ez a szakasz segíteni fog abban, hogy fel tudjátok ismerni az ügyfeleitek különféle lehetséges igényeit.



GYAKORLÁS (10 perc)

1. lépés: Önállóan nézzétek át az alábbi vállalkozástípusok felsorolását. Válasszatok ki egy kategóriát, mely érdekel benneteket, és amelynek ügyféligényeit valószínűleg ki tudnátok szolgálni. Ha a felsorolásban szereplő egyik kategória sem illik az érdeklődési körötökhöz, akkor találjatok ki egyet ti magatok.

Könyvelési szolgáltatás	Élelmiszeripar	Időskori gondozás
Alkalmazásfejlesztés	Fodrászat	Közösségimédia-szolgáltatás
Gépjárműszerviz	Biztosítás	Sportfoglalkozások
Vendéglátás	Jogi szolgáltatások	Fordítói szolgáltatások
Takarítás	Költöztetés	Korrepetálás
Számítógép-javítás	Zeneoktatás	Webdizájn
Egyedi ruházat	Személyi edzés	Esküvői szolgáltatások
Adatelemzés	Kisállatgondozás	Kertgondozás
Eseménytervezés	Fényképezés	Egyéb: _____

2. lépés: Az általatok kiválasztott kategórián belül írjatok le három ügyféligényt, melyért az emberek fizetnének. Azután írjatok le azt az üzleti lehetőséget, mely kiszolgáltatná ezeket az igényeket. Ha például az esküvői szolgáltatások érdekelnek, akkor az alábbi üzleti lehetőségekkel lehetne egy-egy adott igényt kiszolgálni.

ÜGYFÉLIGÉNY	ÜZLETI LEHETŐSÉG
<i>Különleges megjelenésű esküvői meghívók</i>	<i>Kalligrafikus egyedi esküvői meghívók</i>
<i>Nem szokványos esküvői videók</i>	<i>Drónos esküvői fényképezés</i>
<i>A köszönőlapok kiküldése nehézséget okoz</i>	<i>Olyan szolgáltatás, mely a házaspár nevében eredeti köszönőlapokat küld ki</i>

ÜGYFÉLIGÉNY	ÜZLETI LEHETŐSÉG
1.	
2.	
3.	

3. lépés: Párokban dolgozva mondjátok el egymásnak az általatok leírt üzleti lehetőségeket.

Olvasás: Ahhoz, hogy életképes legyen az üzleti lehetőségek, olyan igényt kell kiszolgáltatni vagy olyan problémát kell megoldani, melyért az emberek hajlandóak fizetni. Csak úgy tudjátok eldönteni, hogy az emberek hajlandóak-e fizetni a szolgáltatásokért vagy termékekért, ha beszéltek velük erről. A lehetséges ügyfelekkel való beszélgetés segít felmérni a szolgáltatások vagy termékek iránti keresletet, és megnézni, hogy ez a kereslet elég értékesítést biztosít-e majd ahhoz, hogy a vállalkozások sikeres legyenek. Az ügyfelek visszajelzése segíthet az üzleti elgondolásokat finomításában is.

Már korán kezdjétek el az elgondolásokat ügyfeleken való tesztelését – még bármiféle jelentős idő- vagy pénzbeli befektetést megelőzően –, hogy lássátok, van-e rá piaci kereslet. A legtöbb vállalkozónak többször is át kell alakítani és finomítani kell az elképzeléseit és a vállalkozás részleteit, mielőtt megtalálná a lehetséges sikert ígérő megfelelő ötletet.

Ha az emberek még azután sem mutatnak túlzott érdeklődést a szolgáltatások vagy termékek iránt, hogy finomítottatok rajta, és nem hajlandóak fizetni érte, akkor kezdjétek elölről egy új elgondolással. Ne fektessetek egy olyan elképzelésbe, amely nem rejt magában komoly lehetőséget a sikerre.

A lehetséges ügyfelekkel való beszélgetésén kívül más kutatásokat is kell végeznetek, hogy ki tudjátok értékelni az üzleti elgondolásokat. Az Úr azt tanácsolja: „tanulmányoz[d] azt az elmédben” (T&S 9:8). Kezdetnek jó, ha az emberek hajlandóak fizetni a szolgáltatásokért vagy termékekért, ám továbbra is tesztelni és finomítani kell az ötleteteket. Figyeljétek meg, mit csinál a konkurencia. Nézzétek utána az online elérhető információknak, és olvassátok át az adott piac kiadványait. Beszéljétek olyan szakemberekkel, akik értenek az általatok fontolóra vett üzlethez. Ezek az erőfeszítések segítenek majd, hogy megértsétek az üzleti környezetet, valamint felmérjétek a lehetséges kockázatokat és lehetőségeket. Ezek az erőfeszítések abban is segítenek majd, hogy tényekre, tudásra és adatokra alapozva alakítsátok ki és finomítsátok az üzleti elgondolásokat.

3. MEGFIGYELNI ÉS ELŐNYÜNKRE FORDÍTANI A VÁLTOZÁSOKAT

Olvasás: A változás egy állandó folyamat, ami körülvesz minket. Sokan félnek a változástól, a sikeres vállalkozók azonban örömmel fogadják, mivel ez teszi számukra lehetővé, hogy foglalkozzanak a piaci résekkel és megoldják a gondokat. Állandóan figyelik a változásokat és trendeket, és készülnek rájuk. Hamar élnek az ezek által nyújtott lehetőségekkel.

Íme néhány olyan változás, melyre a vállalkozók odafigyelnek:

- **Demográfiai változások.** A népesség összetételének eltolódása nem, kor, faj, nemzetiség, vallás, nyelv, jövedelem, iskolázottság és egyéb tényezők alapján.
- **Szabályozási vagy a kormány által előírt változások.** A kormányok vagy más hatalmi szervek törvényeinek, szabályozásainak, illetve rendeleteinek következményei.
- **Technikai változások.** Olyan újdonságok vagy találmányok, melyek növelik a hatékonyságot vagy egyéb előnyökkel járnak.
- **Kulturális változások.** Egy adott csoport értékeinek, normáinak és hitelveinek eltolódása, mely hatással van a viselkedésre.

GYAKORLÁS (10 perc)

Párokban dolgozva végezzétek el az 1. és a 2. lépést.

1. lépés: Azonosítsatok be egy nemrég bekövetkezett változást, és írjátok le az alábbi vonalra.

Példa: Egyre növekvő érdeklődés a wellness és a személyi edzés iránt (kulturális változás)

2. lépés: Azonosítsatok be egy olyan üzleti lehetőséget, mely kiszolgálná az igényt és előnyére fordítaná ezt a változást. Írjátok le az alábbi vonalra.

Példa: Extrém versenyek

3. lépés: Dolgozzatok ismét a csoporttal közösen. Beszéljétek meg, miként segítheti a vállalkozásokat, ha megfigyelitek és előnyökre fordítjátok a változásokat.

4. FELFEDEZNI A KEDVELT IDŐTÖLTÉSEIMET, ÉS HASZNOSÍTANI A TAPASZTALATAIMAT

Olvasás: Mindannyian kaptunk ajándékokat Mennyei Atyánktól (lásd T&Sz 46:11). A sikeres vállalkozók gyakran kezdenek olyan üzleti vállalkozásba, mely összhangban van az ajándékaikkal, tehetségeikkel, kedvelt időtöltéseikkel és érdeklődési körükkel. Elsődlegesen nem a pénz érdekli őket – inkább az, hogy megoldjanak egy olyan gondot vagy kiszolgáljanak egy olyan igényt, mely fontos számukra. Ezeknek a vállalkozóknak gyakran a szabadidejük alatt is a vállalkozásuk jár a fejükben, mivel nagyon fontos számukra, hogy pozitív változást érjenek el. Ez a céltudatosság a minőség melletti elköteleződést és az üzlet kiválóságát eredményezi – továbbá rugalmasságot és lendületet a nehéz időszakokban.

A sikeres vállalkozóknak gyakran van már tapasztalatuk a saját iparágukban vagy egy ahhoz kapcsolódó iparágban végzett munkának köszönhetően, illetve az iparág szolgáltatásainak vagy termékeinek fogyasztójaként. Ez a tapasztalat többnyire megismerteti a vállalkozót a konkurenciával, értékes kapcsolatokra tehet szert általa, valamint segít neki felismerni az ügyfelek gondjait és beteljesítetlen igényeit.

Rövidfilm: "Unmet Needs" [Piaci rések]. Elérhető az srs.lds.org/videos oldalon. (Nincs meg a rövidfilm? Olvassátok el a fejezet végén található szöveget.)

GYAKORLÁS (20 perc)

1. lépés: A gyakorlás során felfedezhetitek, hogy a kedvelt időtöltéseitek és a készségeitek miként vezethetnek el egy kedvező üzleti lehetőséghez. Ezt szem előtt tartva önállóan gondoljátok át a következő öt kérdést, és írtok le a válaszaitokat.

- Ha lenne egy szabadnapom, amikor azt csinálhatnám, ami érdekel, akkor mivel tölteném?

-
- Hol tudnék a tehetségeimmel a leginkább hozzájárulni mások jelentőségteljes szolgálatához?
-

- o Milyen három olyan készséggel rendelkezem, melyek segítségével pénzt tudnék keresni?

- o Melyik az a három iparág vagy terület, ahol jelentős munkatapasztalattal, illetve mélyreható tudással rendelkezem, és nagyon érdekel?

- o Milyen beteljesíttelen igények vagy megoldatlan gondok léteznek ezeken a területeken?

2. lépés: Alkossatok párokat. Osszatok meg a társatokkal egy olyan igényt vagy gondot, melynek kapcsán lelkesedést éreznétek vagy igyekeznétek kiszolgálni azt. Ez lehet akár olyan igény vagy probléma is, melyről személyes tapasztalatotok van vagy amelyre jelentős rálátással rendelkeztek.



3. lépés: A beszélgetések alapján töltsétek ki a Kedvelt időtöltéseim és készségeim részt a Személyes üzleti tervezőtökben. Ide ceruzával írjatok, mivel lehet, hogy a jövőben szeretnétek majd frissíteni ezt a részt.

5. RENDELKEZIK-E VERSENYELŐNNYEL AZ ÜZLETI LEHETŐSÉGEM?

Olvasás: Minden vállalkozásnak vannak versenytársai, így ahhoz, hogy a vállalkozásotok nyereséges legyen és megtartsa az ügyfeleit, versenyelőnyre van szüksége. A versenyelőnyhöz az kell, hogy a vállalkozásotok más vagy jobb legyen, mint a konkurencia. Gyakran a versenyelőny az az akadály, mely megnehezíti a versenytársak számára, hogy lemásolják a szolgáltatásokat vagy terméketeket.

Rövidfilm: "Competitive Advantage" [Versenyelőny]. Elérhető az srs.lds.org/videos oldalon. (Nincs meg a rövidfilm? Olvassátok el a fejezet végén található szöveget.)

Beszélgetés: Mit tudatok meg ebből a rövidfilmből arról, hogy miként fedezhetnétek fel a rendelkezésekre álló versenyelőnyöket?

Olvasás: Az alábbi vállalkozók három igen különböző versenyelőny köré építették fel a vállalkozásukat.



KAPCSOLATOK

Dániel, aki biogazdálkodó, megbízható kapcsolatokat épített ki, és mára már öt étterem kizárólagos beszállítója.



ÚJÍTÁS

Helén kifejlesztett és szabadalmaztatott egy forradalmi technológiát.



HOZZÁFÉRÉS

Félixnek a folyó közepében van ingatlanja, és korlátozott evezési engedéllyel rendelkezik.

Beszélgetés: Milyen versenyelőnyöket figyeltetek meg a helyi vállalkozásoknál?

GYAKORLÁS (10 perc)

Alkossatok háromfős csoportokat. Azonosítsatok be és beszéljétek meg egy-két versenyelőnyt egy általatok fontolóra vett üzleti lehetőség (vagy a jelenlegi vállalkozásotok) kapcsán.



ELMÉLKEDÉS — Legfeljebb 5 perc

Önállóan gondold át a ma tanultakat, és fontold meg, hogy minek a megtételét várja tőled az Úr. Olvasd el az alábbi szentírást, és írásban válaszold meg a kérdéseket.

„Bizodalmaid legyen az Úrban teljes elmédből; a magad értelmére pedig ne támaszkodjál. Minden te útaidban [ismerd el] őt; akkor ő igazgatja a te útaidat” (Példabeszédek 3:5–6).

Piaci résék

A ma tanultak alapján milyen piaci rés vagy gond kapcsán érzed úgy, hogy dolgoznod kellene rajta az üzleti lehetőséged érdekében?



A Személyes üzleti terveződben az Ügyfelek igénye vagy gondja, melyet megoldanék című részben írd le az általad megoldani kívánt igényt vagy gondot. A beszélgetéseid és további ismereteid fényében ezt a szakaszt később majd frissítheted.

Versenyelőnyök

Milyen versenyelőnyöket figyeltél meg az üzleti lehetőséged kapcsán?



A Személyes üzleti terveződben a Bizonyíték, hogy a szolgáltatásom vagy termékem más vagy jobb című részben írd le a versenyelőnyödet.



KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁS — Legfeljebb 5 perc

ÜZLETI NOTESZ

Piaci rések

Olvasás: Vállalkozókként fontos, hogy figyelmesek legyetek, és mindennap beszéljete az emberekkel, hogy felismerjétek a piaci réseket. Ezen a héten mindennap írjátok le minden olyan piaci rést, amit csak észrevesztek. Soroljátok fel az üzleti noteszetekben az öt legfőbb piaci rést, és készüljete fel, hogy jövő héten megosszátok ezeket a csoporttal.

Versenyelőnyök

Olvasás: Az is fontos, hogy észrevegyétek a versenyelőnyöket. Ezen a héten válasszátok ki öt különböző vállalkozást a közösségekben, melyet érdekesnek találtok, és gondoljátok át, milyen konkrét versenyelőnyökkel rendelkeznek. Írjátok le a noteszetekbe ezeket az előnyöket, és készüljete fel, hogy jövő héten megosszátok ezeket a csoporttal.

A cselekvőtársatokkal közösen olvassátok fel az alábbi kötelezettségvállalások mindegyikét. A vállalkozások beindítása és bővítése során a sikerre való készségetek drámaian megnövekszik, ha szorgalmasan betartjátok a heti kötelezettségvállalásaitokat. Ígérjétek meg, hogy eleget tesztek a vállalt kötelezettségeiteknek, azután írjátok alá a lap alján.

KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁSAIM

- A** Betartom az erre a hétre vonatkozó Alapom kötelezettségvállalásokat:
- o Megmutatom a hitemet ezen a vasárnapon azzal, hogy megszentelem a szombat napját és áhítattal veszek az úrvacsorából.
 - o Mindennap olvasok a Mormon könyvből.
 - o Elolvasom a Szentírások a cselekvő hitről részt ennek a fejezetnek az Alapom szakaszában. Kiválasztok egyet, és megosztom a családommal vagy a barátaimmal.
-
- B** Felsorolok öt piaci rést az üzleti noteszemben.
-
- C** Felsorolom öt különböző vállalkozás versenyelőnyeit az üzleti noteszemben.
-
- D** Átnézem az Elmélkedés oldalt, és betartom a kötelezettségvállalásokat.
-
- E** Kapcsolatba lépek a cselekvőtársammal és támogatom őt.
-

Ne feledjétek, hogy jövő héten be kell számolnotok arról, hogy hány nap sikerült ügyfelekkel beszélgetek és az üzleti noteszetekbe írnotok (lásd az Erőfeszítéseim kiértékelése című táblázatot a könyv elején).

Aláírásom

Cselekvőtárs aláírása

Mondjatok záróimát.



FORRÁSOK

MIÉRT VÁSÁROLNAK AZ EMBEREK?

Válasszatok ki két csoporttagot, hogy olvassák fel a következő szöveget:

Danielle: Annyira szeretem a kutyákat! És szeretem a csillogást! Így hát arra gondoltam, miért ne alapozhatnám a karrieremet a két dologra, amit szeretek.

[A filmben Danielle látható egy „Csillogó Kutyusok” pavilon előtt, egy értetlenkedő kutyussal a kezében. A kutya egy ékkövekkel kirakott kabátkát és nyakörvet visel.]

Solomon: És ez hogy vált be?

Danielle: Hát, mondjuk úgy, hogy rossz helyen kopogtattam.

Solomon: Úgy tűnik, jó lenne egy kis piackutatást végezned.

Danielle: Ez úgy hangzik, mint amiről nekem fogalmam sincs, hogy kell csinálni.

Solomon: Nos, gondolj azokra az emberekre, akiknek el akarsz adni valamit. Ők a piacod. Aztán már csak az a lényeg, hogy a megfelelő kérdéseket tedd fel nekik.

Danielle: Úgy érted, kérdezzem meg a kutyáktól, hogy szeretnek-e csillogni?

Solomon: Úgy értem, kérdezd meg a gazdiktól, mit szeretnének, és mennyit hajlandóak azért fizetni. Tudjuk, hogy a gazdák szeretik a kutyáikat, de mik azok a dolgok, amikre nincs idejük, vagy amit nem szeretnek, és hajlandóak lennének valakinek fizetni érte?

Danielle: Hát, azt tudom, hogy utálnak feltakarítani a kutyáik után.

Solomon: Kezdetnek megteszi. Miért nem fogod magad és kezdesz el kérdéseket feltenni?

Danielle: Rendben. Ez a kérdés megfelel: „Mit szeret az ön kutyája leginkább?”

Solomon: Igen! Egy másik jó kérdés lehet, hogy „Mit szeretne megadni a kutyájának, de nincs rá ideje?”

Danielle: Rendben. Azt hiszem, értem.

Solomon: Mindenki mást akar. A vállalkozás elindításának kulcsa, hogy valami olyat találjunk, amit sokan akarnak, és hajlandóak is érte fizetni. Ez egyszerű piackutatás. Amikor már tudod, hogy mi az, amit sokan akarnak és hajlandóak is érte fizetni, akkor létrehozatsz egy vállalkozást, amely kiszolgálja az igényeiket.

[Később, miután Danielle már beindította a vállalkozását.]

Danielle: Szóval, feltettem egy csomó kérdést, és rengeteg gazdival beszéltem. Kiderült, hogy a gazdik azt szeretnék, ha valaki ugyanúgy szeretné a kutyájukat, mint ők, és gondoskodna róluk, míg ők távol vannak. Erre építettem hát a vállalkozásomat. Ja, és persze továbbra is sokat kérdezek, mint például: „Mit tehetnék azért, hogy ön és a kutyája még boldogabb legyen?”.

Solomon: Mi tehát a piaci rés?

Danielle: Kutyaóvoda! A gazdik azt akarják, hogy valaki gondoskodjon a kutyusukról, míg ők nincsenek ott. Elviszem hát a kutyákat sétálni, levágom a körmüket, megfürdetem őket, trükköket tanítok nekik... és ezért még pénzt is kapok!

PIACI RÉSEK

Válasszatok ki két csoporttagot, hogy olvassák fel a következő szöveget:

Mark: Már 22 éve dolgozom a kommunikáció területén, ügyfélfronti munkát végezve. Azért vállaltam el ezt az állást, mert szeretem a baseballt. Aztán azért maradtam benne, mert nem igazán tudtam, mi mást csinálhatnék. A legtöbb írásomnak köze sincs a baseballhoz. Főként üzleti cikkeket írok – egyáltalán nem érzek semmi lelkesedést!

Rich: Szóval, szeretnél váltani?

Mark: Igen, fontolgatom, de nem tudom, hogy kezdjek neki. Szeretek ott lenni a stadionban, a játékosok körül. Szeretek olvasni és kutatómunkát végezni. Nagyon szeretek sztorizgatni.

Rich: Rendben. Úgy tűnik, ezek többek között a kedvelt időtöltéseid.

Mark: Hát, valójában baseballozni szeretnék, de ahhoz már túl öreg vagyok!

Rich: Jó, akkor azt húzzuk is ki a listáról! Akkor ami marad: Szeretsz a játékosok körül lenni. Szeretsz olvasni és kutatómunkát végezni. Szeretsz sztorizgatni.

Mark: Igen, ez a három legfőbb.

Rich: A három legfőbb készséged között ott van a sztorizgatás is.

Mark: Jó kis sztorikat! Nagyon szeretem felkutatni és leírni őket. Jó író vagyok, de élőszóban is szeretek mesélni a baráti társaságokban.

Rich: Olvasás. Írás. Sztorizás. Úgy tűnik, elég jól átgondoltad ezeket.

Mark: Hát, inkább elég sok időt töltöttem azzal, hogy leírjak dolgokat, majd pedig eldobjam őket. Leírtam az összes ötletemet, majd pedig kidobtam a rosszakat.

Rich: És a rosszak miért voltak, tudod, rosszak?

Mark: Hát, nem igazán illettek hozzám. Érted, mire gondolok? Már 22 éve a baseball közelében vagyok. Tudom, hogy az emberek hajlandóak pénzt költeni magára a játékra, meg a meccsekkel együtt járó sok más dologra is. Szeretnék valami olyasmit találni, ami valóban érdekel, és eleget is keresek vele, hogy eltartsam a családomat.

Rich: Szerintem jó úton jársz. Tisztában vagy a készségeiddel, és tudod, hogy mi hoz lázba. Ha az ügyfeleid hozzád hasonló baseballrajongók, akkor szerinted mire vágynak?

Mark: Nos, én is ezt kérdezgetem magamtól. Kell hogy legyen valamiféle piaci rés – valami, amire ezek a rajongók vágynak.

Rich: Akkor most az jön, hogy erre hány köteg papírt pazaroltál el?

Mark: Pontosan! Bár elég jól leszűkítettem, még így is volt jó néhány rossz ötletem.

Rich: Akkor tehát, ha megvan a piaci rések listája, mik azok?

Mark: Szerintem a rajongók privát körbevezetésre vágynak. Látni akarják, mi zajlik a színpalak mögött; hallani akarnak olyan sztorikat, amiket más-hogy nem hallhatnának. A lényeg a lényeg: azt akarják, hogy szórakoztassák őket. És imádják, hogy ez valami különleges – mintha az első sorból nézhetnék az eseményeket.

Rich: Oké, szerintem most rátapintottál.

Mark: Na igen, de hogy lesz ebből jövedelem? Indítsak podcastet? Írjak róla dokumentumfilmet? Építsek egy baseball témájú vidámparkot? Hozzak létre egy alkalmazást?

VERSENYELŐNY

Válasszatok ki három csoporttagot, hogy olvassák fel a következő szöveget:

Narrátor: Mi is az a versenyelőny? A legtöbben erre azt válaszolnák, hogy kemény munka, jó ügyfélszolgálat vagy késői nyitvatartás. Ez kezdetnek nem rossz. Ám a konkurenciával szembeni valódi előny az, ha valami olyanunk van, ami nekik nincs. Olyan ez, mintha egy akadálypályát építenének a vállalkozások köré, amin igencsak nehezen tudnak a versenytársak átjutni. Talán van egy titkos receptetek; egy különleges célszerszám; forgalmazói hálózat; vagy éppen egy eredeti termék, találmány vagy szabadalom. Talán a boltotok a tökéletes helyszínen található. Lehet olyan egyszerű is, mint például hűsleges vásárlók és egy megbízható márka. Térjünk vissza Mark és Rich beszélgetéséhez, és lássuk, megtalálják-e Mark versenyelőnyét.

Rich: Akkor tudtál néhány napot gondolkodni még az üzleti elgondoláson. Jó sok papírt elhasználtál!

Mark: Az már biztos!

Rich: Lássuk hát az ötleteket! Baseball témájú vidámpark?

Mark: Szó sem lehet róla! Milliárdokba kerülne!

Rich: Rendben. Podcast, alkalmazás vagy dokumentumfilm? Ezek megvalósíthatóak lennének?

Mark: Megvalósíthatóak? Igen. De nem hiszem, hogy bármit is keresnek rajtuk.

Rich: Akkor hát elakadtál?

Mark: Nos, egy darabig igen. De aztán újra átnéztem a készségeim és kedvelt időtöltéseim listáját.

Rich: Jól hangzik. Nézzük őket egy kicsit más szemmel. Melyik lehet közülük versenyelőny?

Mark: Nem igazán értem, mire gondolsz.

Rich: Hát, mi olyannal rendelkezel, amivel más nem?

Mark: Nos, 22 éve dolgozom a stadionban. Kívül-belül ismerem. Minden sarka, minden ülőhelye, minden öltözőszekrénye különleges sztorikat rejt: játékosok babonáit, tréfás csínyeket – az igazán érdekes dolgokat. Aztán az alkalmazottakkal és a vezetőséggel is jóban vagyok, szóval újabb jó sztorikra is szert tehetek. Sokat le is írtam közülük: régi játékosok, új játékosok, a kisegítők, aztán Roger, a hírhedt aláírásvadász...

Rich: Úgy tűnik, ez az igazi szenvedélyed: kulisszák mögötti történeteket gyűjteni, amiket mindenki szeret. És már többet gyűjtöttél össze és írtál le ezek közül, mint bárki más.

Mark: Na igen, ez mind olyan, amit a rajongók imádnak, de nem férnek hozzá.

Rich: És azt is tudod, hogy meséld el a sztorikat.

Mark: Akkor ezek mind versenyelőnyök?

Rich: Bizony ám! Mennyit fizetnének a rajongók azért, hogy hallhassák az általad összegyűjtött történeteket?

Mark: Miközben bejárnak a stadiont? Rengeteget! Senkinek nincs olyan bejárása, mint nekem. Senki nem tud úgy sztorizni, ahogy én tudok! Úgy értem, most is be lehet járni a stadiont, és elmondják, hogy milyen messze van a középmező, hány fős a stadion, és megmutatják, hol ülnek a kommentátorok. Elég unalmas. Én ennél sokkal többet tudnék nyújtani!

Rich: Nos, rendben! Szerintem van egy üzleti elképzelésed, mely igazán lázba hoz. Megvannak a megfelelő készségeid; találtál valamit, amire a rajongók vágynak; és kétségtelenül rendelkezel versenyelőnnyel. Valójában többel is: stadion-hozzáféréssel, kapcsolatokkal és 22 év történeteivel.



3

BIZTOSÍTANI, HOGY JÖVEDELMEZŐ LEGYEN A VÁLLALKOZÁSOM

ALAPOM TANTÉTEL

- Gazdálkodj jól a pénzzel!

ÜZLETI ALAPELVEK, KÉSZSÉGEK ÉS SZOKÁSOK

1. Szeretném-e ezt a vállalkozást csinálni?
2. Személyes üzleti tervszóm finomítása
3. A változó költségek és az állandó költségek megértése
4. A bruttó haszonkulcs és a nettó haszonkulcs megértése
5. Elszámolni az időm értékével
6. A szolgáltatásom vagy termékem ára
7. Nyereséges-e a vállalkozásom?



BESZÁMOLÓ — Legfeljebb 25 perc

Mondjatok nyitóimát.

MÚLT HETI KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁSOK

- A** Betartom az Alapom kötelezettségvállalásokat.
- B** Felsorolok öt piaci rést az üzleti noteszemben.
- C** Felsorolom öt különböző vállalkozás versenyelőnyeit az üzleti noteszemben.
- D** Átnézem az Elmélkedés oldalt, és betartom a kötelezettségvállalásokat.
- E** Kapcsolatba lépek a cselekvőtársammal és támogatom őt.

1. LÉPÉS: KIÉRTÉKELÉS A CSELEKVŐTÁRSSAL KÖZÖSEN (5 perc)

Szánjatok néhány percet arra, hogy kiértékeljétek a kötelezettségvállalásaitok betartására tett erőfeszítéseiteket a hét során. Használjátok az alábbi Erőfeszítéseim kiértékelése című táblázatot. Ezt követően osszátok meg a társatokkal az értékeléseket, és beszéljétek meg vele az alábbi kérdéseket. Az Értékesíték és a Pénzügyi adatokat feljegyzem nevű készségeket későbbi fejezetekben kezdjük majd csak gyakorolni.

Beszélgetés: Milyen kihívásokkal szembesültél a héten a kötelezettségvállalásaid betartása kapcsán?

Ez a táblázat segít, hogy nyomon kövess a fejlődésed. Minden héten a csoportgyűlés beszámoló szakaszában lehetőséged lesz rá, hogy kitöltsd.

UTAMUTATÓ: Értékeld ki a hét kötelezettségvállalás betartására tett erőfeszítéseid. Csak írd az értékelésed a táblázatból gondolatfűt, melyen minden héten újabb és újabb, miközben a fontos csodák köztölközéséig.

JELMAGYARAT: ● Csakly elöfeszítés
● Közepes erőfeszítés
● Jelentős erőfeszítés

	A „Alapom” kötelezettségvállalások	Üzletfejlesztési kötelezettségvállalások	Üzletvezetési kötelezettségvállalások	„Emlékező” kötelezettségvállalások	Cselekvőtársi kötelezettségvállalások	Kulcsfontosságú üzleti készségek				
						10	9	8	7	6
Példa	Törzs-küldetésed és ügy-erőforrásod	Rapportszöveg a bevétel és közös nyújt	Tervez kétféle az üzlet költség-csökkenésére							
1. hét	Az óra látás a szabadság egyik szabadság	Részt veszek az „Arakapoc” kihívásban	Elkészítök naponta jegyzetelt az üzlet noteszomban							
2. hét	Önkéntesül 1 hétig jótékony tevékenység	Felkészítök öt bejelentésben legfeljebb 1000	Felkeresem öt vállalkozás vezetőjét							
3. hét	Csatlakozom új a pártom	Legutolsó 5 lehetőséget vizsgálom bejelentés	Közösben a személyes üzlet tervezésről beszélgetek							
4. hét	Törzs-küldetésed és ügy-erőforrásod	Részt veszek az „Adj el egyet” kihívásban	Közösben a személyes üzlet tervezésről beszélgetek							
5. hét	Használok ki boldog az időm	Kérlekölök új módszereket, hogy bevonjam és meggyőzzem az ügyfeleimet	Közösben a személyes üzlet tervezésről beszélgetek							
6. hét	Összegező: vállaj felkészítés (2 óra)	Bevétel és közös napról veszek a saját vállalkozásomról vagy egy vállalkozásról	Eredménykimutatás készítele a saját vállalkozásomról vagy egy vállalkozásról							
7. hét	Csúcs meg a gondolat	Bart fessék magamnak, és külön képelem az üzlet és a személyes életre	Külön feljegyzéseket veszek az üzlet és a személyes életre							
8. hét	Váljaközök egy új szolgáltatás kiadás	Felkeresem a lehetőségeit közösen tanácsot, melyekkel a vállalkozásom sikeresebbé tehető	Készítelek egy héten az üzlet tervezéséről naplót megadásra, melyekkel a vállalkozásom sikeresebbé tehető							
9. hét	Törzs-küldetésed és ügy-erőforrásod	Tervez kétféle az üzlet költség-csökkenésére	Tervez kétféle az üzlet költség-csökkenésére							
10. hét	Törzs-küldetésed és ügy-erőforrásod	Beszélek az Alapom bizalmasított emberével a finanszírozási lehetőségeimről	Alapozom utasunkat a vállalkozásom finanszírozási lehetőségeimről							
11. hét	Kommunikációját készítele és figyelem	Legutolsó 5 lehetőséget vizsgálom bejelentés	Csúcsom és gyűlölet a vállalkozásom bemutatásáért							
12. hét	Résztveszek a templom szertartásban	Felkészítök a vállalkozásomról előremozdító ötleteket	Az előremozdító ötleteket megosztom a vállalkozásom alapján fróniok és a személyes üzlet tervezés							

2. LÉPÉS: BESZÁMOLÓ A CSOPORT FELÉ (8 perc)

Az erőfeszítéseitek kiértékelése után újra üljön össze a csoport, és számoljatok be az eredményeitekről. Haladjatok sorban, és mindenki mondja el, hogy a múlt heti egyes kötelezettségvállalásokra vonatkozóan pirossal, sárgával vagy zölddel értékelte magát. Azt is mondjátok el, hogy hány nap során gyakoroltátok a kulcsfontosságú üzleti készségeket az Erőfeszítéseim kiértékelése táblázatba beírtak alapján.

3. LÉPÉS: TAPASZTALATAITOK MEGOSZTÁSA (10 perc)

Most pedig a csoporttal közösen beszéljétek meg, hogy mit tanultatok abból, hogy igyekeztetek a héten betartani a kötelezettségvállalásaitokat.

- Beszélgetés:**
- Milyen tapasztalataitok voltak az Alapom kötelezettségvállalásaitok betartásával?
 - Mit tanultatok a héten a piaci résekről és az üzleti előnyökről azáltal, hogy beszélgettetek emberekkel?
 - Miben segít, hogy egy cselekvőtársal dolgoztok együtt?

4. LÉPÉS: CSELEKVŐTÁRS KIVÁLASZTÁSA (2 perc)

Válasszatok cselekvőtársat a csoportból a jövő hétre. A cselekvőtársak rendszerint azonos neműek, és nem családtagjai egymásnak.

Pár percben ismerkedjétek meg a cselekvőtársatokkal. Mutakozzatok be, és beszéljétek meg, miként fogtok kapcsolatba lépni egymással a hét folyamán.

Cselekvőtárs neve

Elérhetőségek

Írjátok le, hogyan és mikor fogtok kapcsolatba lépni egymással ezen a héten.

HÉT.	KEDD	SZE.	CSÜT.	PÉN.	SZO.	VAS.



ALAPOM: GAZDÁLKODJ JÓL A PÉNZZEL! — Legfeljebb 20 perc

Elmélkedés: Miért olyan nehéz jól gazdálkodni a pénzzel – és miért olyan fontos?

Rövidfilm: "First Things First!" [Mindent sorjában!]. Elérhető az srs.lids.org/ videos oldalon. (Nincs meg a rövidfilm? Olvassátok el a fejezet végén található szöveget.)

Beszélgetés: Miért kell számontartanunk a pénzünket és félretenni belőle?

Olvasás: Tan és szövetségek 104:78 és a *Készítetek elő minden szükséges dolgot!* idézet.

Beszélgetés: Olvassátok el a pénzgazdálkodásra vonatkozó önellátó megközelítést (alább). Hogyan tehetnénk ezt szokássá?

TAN ÉS SZÖVETSÉGEK 104:78

„Továbbá, bizony mondom nektek, adósságaitokat illetően – íme, az én akaratom az, hogy fizessétek meg minden adósságotokat.”

ÖNELLÁTÓ MEGKÖZELÍTÉS

①

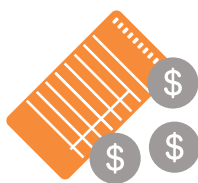
Keményen és bölcsen megdolgozunk a pénzért.



jövedelem

②

Először az Úrnak fizetünk.



tized és felajánlások

③

Másodszor magunknak fizetünk.



megtakarítások

④

Ezt követően pedig kevesebbet költünk, mint amennyit keresünk, és kerüljük az adósságot.



jelenlegi megélhetési kiadások

KÉSZÍTSEK ELŐ MINDEN SZÜKSÉGES DOLGOT! – CSALÁDI PÉNZÜGYEK

„Fizessétek a tizedet és a felajánlásokat! [...] Kerüljétek az adósságot! [...] Készítetek költségvetést! [...] Határozzátok [meg], hogyan tudjátok csökkenteni a nem feltétlenül szükséges kiadásokat... [és] fegyelmezzétek magatokat, hogy a költségvetési terven belül költsékezzetek!”

Füzet (2007), 3.

GYAKORLÁS (5 perc)

1. lépés: Önállóan tekintsétek át a személyes költekezéseket!

MIT ÉRZEK A SZEMÉLYES KÖLTEKEZÉSEM KAPCSÁN?			
Kategória	Túl keveset költök	Szerintem pont eleget költök	Túl sokat költök
PÉLDA ➔ Ruházat			✓
Éttermi étkezések			
Élelmiszer			
Nasi és üdítő			
Szórakozás			
Lakhatás			
Közművek			
Ruházat			
Háztartási cikkek			
Közlekedés			
Biztosítás			
Telefon			
Hiteltörlesztés			
Tized és más felajánlások			
Jótekonysági adományok			
Egyéb			

2. lépés: Olvassátok el az idézetet Robert D. Hales eldertől! Beszéljétek meg, miként tudnátok csökkenteni a kiadásaitokat azon kategóriákban, amelyekben most túl sokat költötök.

Kötelezett-ségvállalás: Kötelezd el magad, hogy a hét folyamán dolgozni fogsz a következő feladatokon!

- Mindennap jegyezd fel, hogy mennyit költöttél és mennyit kerestél. A hét végén add össze a számokat, és írd be a végösszegeket a Személyes bevételi és kiadási naplóba (alább).
- Oszd meg a családdal vagy a barátaiddal, amit ma a pénzgazdálkodásról tanultál.

**ROBERT D. HALES
ELDER**

„Napjaink kultúrájában úgy tűnik, erősen él a jogosultság lelkiülete. [...] Ha túlzott adósság nehezedik ránk..., azáltal önkéntes szolgásgba vetjük magunkat, feláldozva minden időnket, az összes energiánkat és minden eszközünket az adósságaink visszafizetésére. [...] Elengedhetetlen, hogy... költési és megtakarítási tervet készítsünk – költségvetést –, és hogy különbséget tegyünk a vágyak és a szükségletek között.”

Vö. Keressétek és éréjétek el a lelki magaslátot ebben az életben. (EOSZ esti beszélgetés, 2009. márc.), lds.org/media-library

MINDENT SORJÁBAN!

Ha nem tudjátok megnézni a rövidfilmet, akkor válasszatok ki egy csoporttagot, hogy olvassa fel ezt a szöveget.



JELENET: Kisfiú és kislány felnőtt ruhákban a szüleiket utánozzák.

KISFIÚ: Megjöttem, drágám!

KISLÁNY: Szia! Jó ég, de fáradtnak tűnsz!

KISFIÚ: Te is. Sokat dolgozol, ugye?

KISLÁNY: Hát, dolgoznunk kell, nem igaz?

KISFIÚ: Ma tízet kerestem.

KISLÁNY: Ó, micsoda áldás! Akkor mindent szépen sorjában. Fizessük be a tizedünket, rendben?

KISFIÚ: De mi van, ha nincs elég?

KISLÁNY: Hát, akkor jön a hit!

KISFIÚ: Rendben. És mi a következő?

KISLÁNY: Hát, vennünk kell ételt és buszbérletet, és ki kell fizetnünk a lakbért. Aztán jó lenne venni egy széket is...

KISFIÚ: De nem tudunk, látod? Nincs elég pénzünk.

KISLÁNY: Nem tudnánk kölcsönkérni?

KISFIÚ: Állítólag a kölcsön veszélyes. Nehogy bajba kerüljünk!

KISLÁNY: Rendben. Igazad van. Akkor mit kezdünk ezzel?

KISFIÚ: Tegyük félre! Sohasem tudhatjuk, mit hoz a jövő.

KISLÁNY: Jó ötlet. De így semmi sem marad szórakozásra.

KISFIÚ: Itt vagyunk egymásnak mi! És majd igyekszem többet keresni.

KISLÁNY: Én pedig megpróbálok majd kevesebbet költeni.

KISFIÚ: Akkor így boldogok lehetünk – és egyben önellátók is!

KISLÁNY: Bizony! Ez nem is volt nehéz. A felnőttek vajon miért bonyolítják meg annyira?

KISFIÚ: Hát, tudod, a felnőttek már csak ilyenek.

SZEMÉLYES BEVÉTELI ÉS KIADÁSI NAPLÓ

MENNYIT KÖLTÖK HETENTE?					Mennyire van szükségem havonta ahhoz, hogy önellátó legyek?
	1. hét	2. hét	3. hét	4. hét	
Jövedelem					
Kiadások					
Tized, felajánlások					
Megtakarítások					
Élelmiszer					
Lakhatás					
Orvosi költségek					
Közlekedés					
Tanulmányi költségek					
Hiteltörlesztés					
Ruházat					
Közművek					
Telefon					
Szórakozás					
Biztosítás					
Egyéb					
Összes kiadás					



TANULÁS — Legfeljebb 70 perc

1. SZERETNÉM-E EZT A VÁLLALKOZÁST CSINÁLNI?

Rövidfilm: "Would I Want This Business?" [Szeretném-e ezt a vállalkozást csinálni?].
Elérhető az srs.ids.org/videos oldalon. (Nincs meg a rövidfilm? Olvassátok el a fejezet végén található szöveget.)

Beszélgetés: Szeretnétek ezt a vállalkozást csinálni? Miért igen vagy miért nem?

2. SZEMÉLYES ÜZLETI TERVEZŐM FINOMÍTÁSA

Olvasás: Mindennap dolgoznotok kell azon, hogy fejlesszétek a vállalkozásotokat. Értékeljétek folyamatosan, és osszátok meg a csoporttal a fejlődéseket és a kihívásaitokat.

GYAKORLÁS (10 perc)



1. lépés: Lapozzatok a Személyes üzleti tervezőtökhöz. Nézzétek meg, mit írtatok az Üzleti elgondolás rész második oszlopába. Gondoljátok át, milyen piaci rést vagy gondot próbáltok betölteni, illetve megoldani a vállalkozásotokkal. Ha szeretnétek naprakészebbé tenni, amit írtatok, akkor azt most tegyétek meg. Ne feledjétek, hogy ceruzával írjatok!

2. lépés: Nézzétek meg, mit írtatok az Üzleti elgondolás rész harmadik oszlopába. Ez a versenyelőnyötök. Ha szeretnétek naprakészebbé tenni, amit írtatok, akkor azt most tegyétek meg. Lásd az alábbi példát.

ÜZLETI ELGONDOLÁS (2. FEJEZET)		
<p>Kedvelt időtöltéseim és készségeim:</p> <p>Kedvelt időtöltéseim:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>a gyerekeim</u> • <u>főzés</u> • <u>edzés</u> • _____ • _____ <p>Készségeim:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>marketing</u> • <u>üzletfejlesztés</u> • <u>egészséges ételek készítése</u> • _____ • _____ 	<p>Ügyfelek igénye vagy gondja, melyet megoldanék:</p> <p><i>Kevés rendezvényszervező cég biztosít egészséges és finom ételeket.</i></p>	<p>Bizonyíték, hogy az általam nyújtott szolgáltatás vagy termék más vagy jobb (versenyelőny):</p> <p><i>Csodás vegetáriánus receptjeim vannak.</i></p> <p><i>Ismerek olyan szakácsokat, akik egészséges ételekre specializálódtak.</i></p> <p><i>Kapcsolatban állok olyan emberekkel, akik gyakran használnak rendezvényszervezőket.</i></p>
	↑	↑
	Itt írd át az 1. lépéshez!	Itt írd át a 2. lépéshez!

3. lépés: Röviden menjetek körbe a csoportban, és mindenki ossza meg legfeljebb 1 percben, hogy (1) milyen ügyféligényt fog a vállalkozása kiszolgálni, valamint (2) hogy mi a vállalkozás versenyelőnye.

3. A VÁLTOZÓ KÖLTSÉGEK ÉS AZ ÁLLANDÓ KÖLTSÉGEK MEGÉRTÉSE

Olvasás: Ismerd a forrásaidat; kezeld jól a költségeidet! (Lásd a fejezet végén található szöveget.)

Beszélgetés: Milyen üzleti alapelvet tanultál ebből a beszélgetésből Antonio cipőjavító vállalkozásáról?

Olvasás: Egy vállalkozás üzemeltetésének kétféle fő költsége van: változó költségek és állandó költségek.

Változó költségek: Némely források költsége a vállalkozás termelése vagy értékesítése függvényében változik. Ezeket a forrásokat gyakran az eladott áruk beszerzési értékének nevezik. **Változó költségeknek** is szokták hívni, és mi a csoportban ezt a megnevezést használjuk. A változó költségek néhány gyakori példája a szolgáltatás vagy termék értékesítéséhez, illetve előállításához szükséges munka költsége, a szolgáltatáshoz vagy termékhez szükséges alapanyag költsége, valamint a szállítási költség.

Állandó költségek: Némely források költsége a vállalkozás termelésétől vagy értékesítésétől függetlenül állandó marad. Ezeket **állandó költségeknek** hívjuk. Az állandó költségek néhány gyakori példája a bérleti díj, a törlesztőrészlet, a bérek, a közműszámlák és a biztosítási díj. A vállalkozóknak átgondoltan és megfontoltan kell új állandó költségeket magukra vállalni.

Az adó az állam vagy más hivatal által kivetett további költség. Vállalkozóként utána kell nézned az adókötelezettségeidnek, tisztában kell lenned azokkal, és számolni kell velük, amikor átgondolod, hogy az üzleti lehetőséged vajon nyereséges lesz-e.

Lapozzatok Mark Bailey Személyes üzleti tervezőjéhez (a Függelékben), és nézzétek meg, milyen anyagi forrásokra volt szüksége a vállalkozásához.

GYAKORLÁS (10 perc)

1. lépés: Önállóan nézzétek át az alábbi változó költségek és állandó költségek felsorolását. Azonosítsátok be azokat a változó költségeket és állandó költségeket, melyek vonatkozhatnak a vállalkozásotokra.

VÁLTOZÓ KÖLTSÉGEK		
<input type="checkbox"/> alapanyagok	<input type="checkbox"/> munkabér (azok számára, akik a vállalkozás szolgáltatását vagy termékét biztosítják)	
<input type="checkbox"/> _____		
<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> szállítási költség	
<input type="checkbox"/> _____		
ÁLLANDÓ KÖLTSÉGEK		
<input type="checkbox"/> hirdetések	<input type="checkbox"/> licencdíj	<input type="checkbox"/> közműszámlák
<input type="checkbox"/> mellékköltségek (váratlan kiadások)	<input type="checkbox"/> törlesztőrészlet	<input type="checkbox"/> jármű
<input type="checkbox"/> eszközök	<input type="checkbox"/> bérleti díj	<input type="checkbox"/> honlap
<input type="checkbox"/> bútor	<input type="checkbox"/> munkabér (azok számára, akik a vállalkozást vezetik vagy támogatják)	<input type="checkbox"/> egyéb:
<input type="checkbox"/> biztosítás	<input type="checkbox"/> szerszámok	<input type="checkbox"/> egyéb:

2. lépés: Írd le a válaszaidat a következő kérdésekre:

- o Mennyi a havi becsült költsége ezeknek a változó költségeknek?

- o Mennyi a havi becsült költsége ezeknek az állandó költségeknek?



Most pedig sorold fel a változó költségeidet és az állandó költségeidet a Személyes üzleti terveződnek A vállalkozásomhoz szükséges anyagi források részénél.

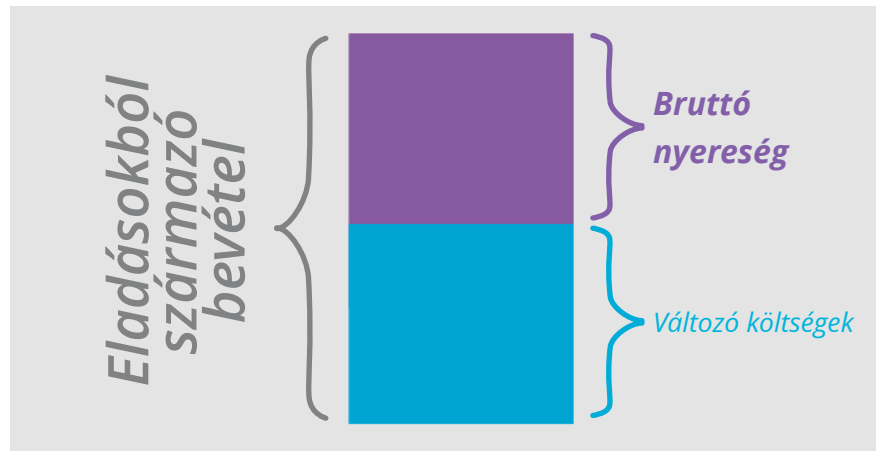
4. A BRUTTÓ HASZONKULCS ÉS A NETTÓ HASZONKULCS MEGÉRTÉSE

Olvasás: A nyereség (haszon) az a pénzösszeg, mellyel a vállalkozás rendelkezik, miután a (gyakran kiadásoknak is nevezett) költségeket kivonjuk az eladásokból származó bevételből. A következőképpen kell kiszámolni:

Eladásokból származó bevétel - Költségek = Nyereség

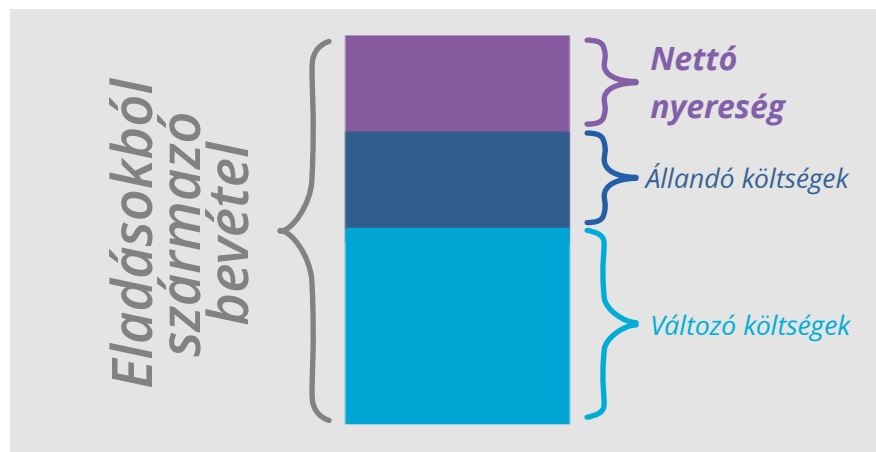
Kétféle nyereség létezik: **bruttó nyereség** és **nettó nyereség**. A bruttó nyereséget a következőképpen kell kiszámolni:

*Eladásokból származó bevétel - Változó költségek = **Bruttó nyereség***



A nettó nyereséget a következőképpen kell kiszámolni:

*Eladásokból származó bevétel - Változó költségek - Állandó költségek = **Nettó nyereség***



Azonban nem elég csupán azzal tisztában lenni, hogy mennyi a vállalkozások bruttó nyeresége és nettó nyeresége. Ahhoz, hogy tudjátok, sikeres-e a vállalkozások, tudnotok kell, hogy mennyi a **haszonkulcsotok**. A haszonkulcs egy százalék, melyet egyszerű matematikai számítással ki lehet számolni. Ez a százalék elárulja, mennyire nyereséges a vállalkozások.

A **bruttó haszonkulcs** az a pénzübeli arány, mellyel a vállalkozás rendelkezik, **miután a változó költségeket kivonjuk** az eladásokból származó bevéteiből. A következőképpen tudjátok kiszámolni:

$$\frac{(\text{Eladásokból származó bevéte} - \text{Változó költségek})}{\text{Eladásokból származó bevéte}} = \text{Bruttó haszonkulcs \%}$$

A bruttó haszonkulcs azért fontos, mert ennek segítségével tudjátok kiértékelni, hogy a vállalkozásotok a nyereségesség felé halad-e.

GYAKORLÁS (5 perc)



Képzeljétek el, hogy egy vállalkozó 250-ért tesz fel karácsonyi fényeket a házatokra. A változó költségei: 80 a munkabérre és 45 a karácsonyi fényekre és az akasztókra. Összesen tehát 125.

- o Mi lenne ennek a munkának a bruttó haszonkulcsa? Használjátok a következő formulát:

$$\frac{(\text{Eladásokból származó bevéte} - \text{Változó költségek})}{\text{Eladásokból származó bevéte}} = \text{Bruttó haszonkulcs \%}$$

$$\frac{(250 - 125)}{250} = 50\text{-os bruttó haszonkulcs (125 bruttó nyereség)}$$

- o Van bármilyen kérdés a számítással kapcsolatban? Ha igen, beszéljétek meg!

Olvasás: A **nettó haszonkulcs** az a pénzbeli arány, mellyel a vállalkozás rendelkezik, **miután a változó költségeket ÉS az állandó költségeket kivonjuk** az eladásokból származó bevételből. A következőképpen tudjátok kiszámolni:

$$\frac{(\text{Eladásokból származó bevétel} - \text{Változó költségek} - \text{Állandó költségek})}{\text{Eladásokból származó bevétel}} = \text{Nettó haszonkulcs \%}$$

A nettó haszonkulcs azért fontos, mert megmutatja azt a pénzbeli arányt, amit vissza lehet forgatni a vállalkozásba, vagy amit tulajdonosként kivehettek a vállalkozásból.

GYAKORLÁS (5 perc)

Térjünk vissza a karácsonyi fényeket felszerelő vállalkozó példájához. A 125 értékű változó költségek mellett a vállalkozónak vannak állandó költségei is, átlagosan 50 értékben munkánként, melyek a céges autó, a marketing és a biztosítás utáni kiadások.

- o Mi lenne ennek a munkának a nettó haszonkulcsa? Használjátok a következő formulát:

$$\frac{(\text{Eladásokból származó bevétel} - \text{Változó költségek} - \text{Állandó költségek})}{\text{Eladásokból származó bevétel}} = \text{Nettó haszonkulcs \%}$$

$$\frac{(250 - 125 - 50)}{250} = 30\text{-os nettó haszonkulcs (75 nettó nyereség)}$$

- o Miért fontos számotokra, hogy megértsétek ezt a számítást?
-

Olvasás: A legtöbb sikeres vállalkozás bruttó haszonkulcsa **legalább 50 százalék**, nettó haszonkulcsa pedig **legalább 10 százalék**. Továbbá olyan piacot látnak el, ahol magas a vásárlói kereslet, és a vállalkozásuk fejlődésének jók a lehetőségei.

5. ELSZÁMOLNI AZ IDŐM ÉRTÉKÉVEL

Olvasás: Sok vállalkozó nem számol el megfelelően az ideje értékével. Figyeljete oda, hogy elszámoljátok az adott szolgáltatásba vagy termékbe fektetett munkátokat. Az órabér az időtök általatok felbecsült értéke (vagy amennyit másoknak fizettek azért, hogy segítsenek nektek).

Beszélgetés: Képzeljete el egy vállalkozót, aki gyönyörű takarókat készít kézzel. Bár a takarók anyagköltsége nem magas, minden takaró elkészítése 60 órát vesz igénybe.

- Ha a vállalkozó 150-ért adja a takarókat, akkor mennyi a takaró elkészítésébe fektetett munka értéke? ($150 \div 60 \text{ órával} = 2,50 \text{ óránként}$)
- Vajon ez a vállalkozó idejének legjobb felhasználása, ha esetleg más lehetőségek is létezhetnek?

6. A SZOLGÁLTATÁSOM VAGY TERMÉKEM ÁRA

Olvasás: Az árnak *muszáj* fedeznie a felmerülő költségeiteket és az általatok kívánt nyereséget, de nem ezek határozzák meg. Az árat meghatározhatjátok az alapján, hogy szerintetek mennyit hajlandóak az ügyfelek fizetni a szolgáltatásotokért vagy termékeitekért. Az általatok kiszabott árat azonban jellemzően a konkurencia, valamint a szolgáltatásotok vagy termékeitek minősége befolyásolja.

Azon kell lennetek, hogy növeljete a szolgáltatásotok vagy termékeitek minőségét vagy érzékelt különlegességét. Ez lehetővé teheti, hogy esetleg magasabb árat kérjete, mint a konkurencia.

Ha az az ár, amit az ügyfelek hajlandóak megfizetni, nem teszi eléggé jövedelmezővé a vállalkozásotokat, át kell gondolnotok, milyen módokon tudnátok csökkenteni a költségeiteket. Ezek között lehet például, hogy (1) nagy tételben vásároltok alacsonyabb áron és (2) több beszállítót használtok, hogy kedvezőbb áron vásárolhassatok. Ha nem tudjátok csökkenteni a költségeiteket, akkor lehet, hogy más üzleti lehetőséget kell választanotok.

7. NYERESÉGES-E A VÁLLALKOZÁSOM?

GYAKORLÁS (10 perc)

1. lépés: Alkossatok háromfős csoportokat. Közösen dolgozva számoljátok ki az üzleti lehetőségek bruttó haszonkulcsát és nettó haszonkulcsát egy hónapra nézve.

Bruttó haszonkulcs

$$\frac{(\text{Eladásokból származó bevétel} - \text{Változó költségek})}{\text{Eladásokból származó bevétel}} = \text{Bruttó haszonkulcs \%}$$

Nettó haszonkulcs

$$\frac{(\text{Eladásokból származó bevétel} - \text{Változó költségek} - \text{Állandó költségek})}{\text{Eladásokból származó bevétel}} = \text{Nettó haszonkulcs \%}$$

2. lépés: Beszéljétek meg a következő kérdéseket:

- Azt mutatja-e a várható bruttó haszonkulcs és nettó haszonkulcs, hogy olyan vállalkozásba fogtam, mely hosszú távon sikeres lehet?
 - Ha nem, akkor konkrétan min kellene változtatni, hogy ez a lehetőség sikert eredményezzen? Miként befolyásolhatom én ezeket a tényezőket?
-

Olvasás: Lehet, hogy egy jó haszonkulcsokat eredményező üzleti lehetőséget választottatok, mely úgy tűnik, nyereséges. Ha azonban egy olyan üzleti lehetőséget választottatok, mely nem lesz nyereséges vagy nem hoz elég hasznot, hogy megérje a ráfordított időtöket, akkor álljatok készen más lehetőségek megfontolására.

Lehetővé teszi-e továbbá ez az üzleti lehetőség, hogy önellátóak legyetek? Anyagi biztonságot nyújt nektek és a családotoknak, és lehetővé teszi, hogy másokat szolgáljatok? Ha nem, akkor álljatok készen más lehetőségek megfontolására. Nézzétek át a 2. fejezet anyagát, és gondoljatok át egyéb olyan piaci réseket, melyek összhangban vannak az érdeklődési körötökkel és azon képességetekkel, hogy versenylőnyre tegyetek szert.



ELMÉLKEDÉS — Legfeljebb 5 perc

Önállóan gondold át a ma tanultakat, és fontold meg, hogy minek a megtételét várja tőled az Úr. Olvasd el az alábbi szentírást, és írásban válaszold meg a kérdéseket.

„És én, Nefi gyakran felmentem a hegyre és gyakran imádkoztam az Úrhoz; az Úr tehát nagyszerű dolgokat mutatott meg nekem”
(1 Nefi 18:3).

A ma tanultak alapján milyen változtatásra érzel késztetést ahhoz, hogy biztosítsd a vállalkozásod jövedelmezőségét?

Mit teszel majd a héten azért, hogy valóra is váltsd ezt a változtatást?

A cselekvőtársatokkal közösen olvassátok fel az alábbi kötelezettségvállalások mindegyikét. A vállalkozásotok beindítása és bővítése során a sikerre való készségetek drámaian megnövekszik, ha szorgalmasan betartjátok a heti kötelezettségvállalásaitokat. Ígérjétek meg, hogy eleget tesztek a vállalt kötelezettségeiteknek, azután írjátok alá a lap alján.

KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁSAIM

- A** Betartom az erre a hétre vonatkozó Alapom kötelezettségvállalásokat:
- o Mindennap feljegyzem, hogy mennyit keresek és mennyit költök; a hét végén összeadom a számokat, és beírom a végösszegeket a Személyes bevételi és kiadási naplóba.
 - o Megosztom a családommal vagy a barátaimmal, amit ma a pénzkezelésről tanultam.
-
- B** Legalább öt lehetséges ügyféllel beszélgetek, hogy ötleteket kapjak és megtudjam, mi kellene ahhoz, hogy tőlem vásároljanak.
-
- C** Kitöltöm a Személyes üzleti tervezőmben a Bizonyíték, hogy a vállalkozásom jövedelmező című rész sorait.
-
- D** Átnézem az Elmélkedés oldalt, és betartom a kötelezettségvállalásokat.
-
- E** Kapcsolatba lépek a cselekvőtársammal és támogatom őt.
-

Ne feledjétek, hogy jövő héten be kell számolnotok arról, hogy hány nap sikerült ügyfelekkel beszélgetek és az üzleti noteszetekbe írnotok.

Aláírásom

Cselekvőtárs aláírása

Mondjatok záróimát.



FORRÁSOK

SZERETNÉM-E EZT A VÁLLALKOZÁST CSINÁLNI?

Válasszatok ki három csoporttagot, hogy olvassák fel a következő szöveget:

Sage: Helló, Sage vagyok! Szeretnék saját vállalkozásba fogni, így arra gondoltam, körülnézek, mit csinálnak mások. Így találkoztam Omarral és Annával. Nektek milyen vállalkozásotok van?

Omar: Nos, lassan egy éve lesz, hogy elindítottuk a mobil olajcsere vállalkozásunkat.

Anna: Tiszta örület! Nagyon sok hívást kapunk.

Omar: Az autókereskedések általában 29,95-öt kérnek egy olajcsereért. Úgy gondoltuk, hogy ha kissé ez alá megyünk, elég sok ügyfelüket megszerezhetnénk.

Anna: És mi kimegyünk az ügyfeleinkhez. Nem kell egy bűdös kis váróhelyiségben régi újságokat lapozgatva várniuk. Odamegyünk a munkahelyükre, vagy ahol az autójuk éppen van.

Sage: Hű, ez elég kényelmes megoldás! Nincs műhelyetek, szóval ott nincs is kiadásotok. Jól kerestek ezzel?

Omar: Fizatunk magunknak egy kevés bért, és minden munkán van 3-4% hasznunk.

Anna: Gondolkodtunk rajta, hogy egyéb szolgáltatásokat is vállalunk, például szélvédőjavítást és ablaktörlőcserét, ilyesmiket.

Omar: Csak ehhez már nincs elég hely a furgonban. És amúgy sem szeretnénk hitelt felvenni ezekre a dolgokra, amíg valaki meg nem rendeli.

Anna: Szeretnénk alacsonyan tartani a költségeinket.

Sage: Köszönöm, hogy mindezt elmondtátok. Ez elgondolkodtat: Vajon én szeretném ezt a vállalkozást csinálni?

ISMERD A FORRÁSÁIDAT; KEZELD JÓL A KÖLTSÉGEIDET!

Válasszatok ki két csoporttagot, hogy olvassák fel a következő szöveget:

Vivek: Nos, itt vagyok Antoniával...

Antonio: Helló!

Vivek: Antonio azt tervezi, hogy vállalkozásba kezd.

Antonio: Cipőjavításon gondolkodom. Nincs a környékünkön cipőjavító műhely, így a nyarat egy másik városban töltöttem, ahol dolgoztam és kitanultam a szakmát.

Vivek: Hű, ez nagyszerű! És úgy látom, van is egy listád az összes alapanyagról és szerszámról, amire szükséged lesz.

Antonio: Igen. Sok minden van itt.

Vivek: Látom. Miért nem olvasod fel, mi van a listán?

Antonio: Üzlethelyiség, egy jó munkapad és szék, 12 liter ragasztó, bőr, gumitalpak, szagelszívó, új varrógép, táblák és egy furgon.

Vivek: Elég hosszú lista!

Antonio: Hát, ezekre mind szükségem van.

Vivek: És szerinted ez mennyibe fog kerülni?

Antonio: Nem vagyok benne biztos, de valószínűleg úgy 20 000 körül.

Vivek: Rendben. Szerintem segít, ha a költségeidet két kategóriára bontjuk: változó költségekre és állandó költségekre.

Antonio: De miért? Mi a különbség?

Vivek: Nos, a cipőjavításhoz használt anyagok a változó költségek.

Antonio: Akkor a ragasztó, a talpak és a bőr.

Vivek: Így van. Ezek a költségek azért változóak, mert a munka mennyisége hónapról hónapra változni fog. Ha sok cipőt javítasz meg, akkor több pénzt fogsz ragasztóra, talpra és bőrre költeni. Ha nincs olyan sok munkád, akkor kevesebb pénzt fogsz ragasztóra, talpra és bőrre költeni. És ott van még egy változó költség, amelyre az emberek nem is gondolnak: az idő. Azt is szem előtt kell tartanod, hogy mennyi időbe telik megjavítani egy-egy pár cipőt.

Antonio: Oké. És akkor mik az állandó költségek?

Vivek: Az állandó költségek olyanok, amik nem változnak. Azokat ki kell fizetned, mindegy, milyen sok vagy milyen kevés cipőt javítasz meg.

Antonio: Akkor a munkapad, a táblák és a furgon – azokért mindenképpen fizetnem kell. Bölcs lenne, ha az állandó költségeimet a lehető legalacsonyabban tudnám tartani.

Vivek: Pontosan. El kell kerülnöd a drága, hosszú távú kötelezettségeket, mert az állandó költségeket minden hónapban ki kell fizetned, minden mástól függetlenül. Nos, mennyit kérsz majd egy-egy pár cipő megjavításáért?

Antonio: Hatvanat. Úgy érzem, azon elég jó hasznom lenne.

Vivek: Nos, bele kell kalkulálnunk a talp, a bőr, a ragasztó és az idő költséget.

Antonio: Az összes változó költséget.

Vivek: Pontosan. Aztán hozzá kell adnod az állandó költségeket. Megnézzük újra a listát?

Antonio: Van egy olyan érzésem, hogy még jobban meg akarom majd nyirbálni.

Vivek: Mondjuk, hogy összeadod a listádon szereplő összes állandó költséget, és az körülbelül 18 000-re jön ki. Legalább 300 pár cipőt kell megjavítanod ahhoz, hogy elég legyen csupán az állandó költségeidre. És akkor még nem fedezted a változó költségeidet: a bőrt és a ragasztót, meg persze a munkával töltött idődet.

Antonio: Háromszáz párat, csak hogy kifizessem az állandó költségeimet?

Vivek: Hát, valójában nem. Még lesznek más állandó költségeid is, amiket még fel sem írtál, például a furgon tankolása és javítása, a havi bérleti díj és a közműszámlák.

Antonio: Ez elég hamar összeadódik! Nem lenne bölcsőbb, ha a vállalkozásomat kizárólag változó költségekre építeném?

Vivek: De igen, amennyire csak lehet. Lássuk csak újra azt a listát! Tegyük fel, hogy a garázsodban lesz a műhelyed. Máris nincs bérleti díj. És ahelyett, hogy vennél egy furgont, használjuk a mostani autódát az alapanyagok beszerzésére és egyéb szállításokra.

Antonio: Azt a mindenit! Odanézz, már is mennyit megtakarítok! De vajon akkor is jönnek majd az ügyfelek, ha nincs üzlethelyiségem?

Vivek: Ez tőled függ. Kezdetnek úgy is becsalogathatod őket, ha leleményes a marketinged. Meg kell adnod a vállalkozásodnak a lehetőséget a sikerre, de ha maguk alá temetnek a kiadások, akkor biztos elbuksz.

Antonio: De az a cipőjavító műhely, ahol nyáron dolgoztam, mindezzel a felszereléssel és még üzlethelyiséggel is rendelkezett!

Vivek: És mennyi idő alatt jutott el odáig?

Antonio: Hát, fogalmam sincs.

Vivek: Gyanítom, hogy ő is kicsiben kezdte, és kezdettől fogva figyelt arra, hogy nyereséges legyen. Aztán, ahogy a vállalkozása gyarapodott, a haszon egy bizonyos százalékából új gépeket és egy üzlethelyiséget vett.

Antonio: Akkor soha nem volt adóssága?

Vivek: Így van. Valószínűleg okosan kezelte a költségeit. A változó költségeibe beleszámolta az idejét, valamint az anyagköltségeket. Továbbá arra is odafigyelt, hogy elég haszna legyen, ami fedezi az alacsony állandó költségeit.

Antonio: Nos, azért néhány dologra mégis szükségem lesz kezdetben.

Vivek: Még szép! De az a fontos, hogy takarékos és találékony legyél. Ne félj attól, hogy használt anyagokat vegyél! Fontold meg, hogy amit tudsz, azt magad készítsd el; kérj kölcsön, ha ésszerűnek látod; vagy akár a barátaidtól is kérhetsz segítséget. Ne feledd, hogy mindaz a pénz, amit elköltesz, akár a saját zsebedbe is mehetett volna.

Antonio: Értem.

Vivek: Még valami. Van egy bakancsom, amit meg kellene talpalni.

Antonio: Ebben bizony segíthetek! De kérek egy szívességet.

Vivek: Rendben.

Antonio: Az összes barátodnak el kell mesélned, milyen jó munkát végzek!

Vivek: Megy ez neked!



4

MEGTALÁLNI AZ ÜGYFELEKET

ALAPOM TANTÉTEL

- Tarts bünbánatot és légy engedelmes!

ÜZLETI ALAPELVEK, KÉSZSÉGEK ÉS SZOKÁSOK

1. Az ügyfelek jelentősége
2. Ki az én ügyfelem?
3. Az üzleti ismertetőm megfogalmazása
4. A vállalkozásom számára leginkább megfelelő értékesítési csatornák meghatározása
5. Felkelteni az ügyfelek figyelmét... de mivel?
6. Számszerűsíteni az ügyfelekkel való kommunikáció sikerességét



BESZÁMOLÓ — Legfeljebb 25 perc

Mondjatok nyitóimát.

MÚLT HETI KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁSOK

- A** Betartom az Alapom kötelezettségvállalásokat.
- B** Legalább öt lehetséges ügyféllel beszélgetek, hogy ötleteket kapjak és megtudjam, mi kellene ahhoz, hogy tőlem vásároljanak.
- C** Kitöltöm a Személyes üzleti tervezőmben a Bizonyíték, hogy a vállalkozásom nyereséges című rész sorait.
- D** Átnézem az Elmélkedés oldalt, és betartom a kötelezettségvállalásokat.
- E** Kapcsolatba lépek a cselekvőtársammal és támogatom őt.

1. LÉPÉS: KIÉRTÉKELÉS A CSELEKVŐTÁRSSAL KÖZÖSEN (5 perc)

Szánjatok néhány percet arra, hogy kiértékeljétek a kötelezettségvállalásaitok betartására tett erőfeszítéseiteket a hét során. Használjátok a munkafüzet elején található Erőfeszítésem kiértékelése című táblázatot. Ezt követően osszátok meg a társatokkal az értékeléseket, és beszéljétek meg velem az alábbi kérdést. A Pénzügyi adatokat feljegyzem későbbi fejezetekben kezdjük majd csak gyakorolni.

Beszélgetés: Milyen kihívásokkal szembesültél a héten a kötelezettségvállalásaid betartása kapcsán?

Ez a táblázat segít, hogy nyomom követés a fejlődésed. Minden héten a csoportnyelvi Beszámoló szekciónban lehetőséged lesz rá, hogy kitöltsd.

UTÓMUTATÓ: Értékelés a hét kötelezettségvállalásod betartására tett erőfeszítéseidről. Olasd meg az értékelésről a cselekvőtársaddal. Gondold át, milyen módon fejlődhetnél tovább, miként és hogyan tudnál kapcsolatba lépni vele?

JELMAGYARÁZAT:

- Csakély erőfeszítés
- Közepes erőfeszítés
- Jelesítés erőfeszítés

	A „Alapam” kötelezettségvállalások	Üzletielfejlesztési kötelezettségvállalások	Üzleterevezési kötelezettségvállalások	„Elmélkedés” kötelezettségvállalások	Cselekvőtárs-sal szembeni kötelezettségvállalások	Kulcsfontosságú üzleti készségek					
						1	2	3	4	5	6
Példa	Törzs döntéshozatal és ügy-egyeztetés	Raportok vezettem a bevétel és kifizetés megértésére	Tervez kiételek az üzlet költségvetés ellenőrzésére	„Elmélkedés” oldalt olvastam	Cselekvőtársammal beszéltem az üzleti terveimről	●	●	●	●	●	●
1. hét	Az önkéntes a szabadidő egyik tanszaka	Régen veszek az „árulások” kihívásban	Előzőek naponta jegyzetelt az üzleti noteszomban	„Elmélkedés” oldalt olvastam	Cselekvőtársammal beszéltem az üzleti terveimről	●	●	●	●	●	●
2. hét	Családom új tervezési tervében	Felrakok öt betelepítési ügyleteket	Felrakom öt vállalkozás versenyelőnyeit	„Elmélkedés” oldalt olvastam	Cselekvőtársammal beszéltem az üzleti terveimről	●	●	●	●	●	●
3. hét	Családom új a pénzről	Legutolsó 5 lehetőséget-ügyletet felrakok	Felrakom öt vállalkozás versenyelőnyeit	„Elmélkedés” oldalt olvastam	Cselekvőtársammal beszéltem az üzleti terveimről	●	●	●	●	●	●
4. hét	Törzs döntéshozatal és ügy-egyeztetés	Régen veszek az „Adj el egyet” kihívásban	Közömben a Személyes üzleti tervezőm Munkatárs című részét	„Elmélkedés” oldalt olvastam	Cselekvőtársammal beszéltem az üzleti terveimről	●	●	●	●	●	●
5. hét	Hozzájárulok a boldogság az üzlet	Kipróbálom új módszereket, hogy bővebben és eredményesebben az ügyfeleimet	Közömben a Személyes üzleti tervezőm Munkatárs című részét	„Elmélkedés” oldalt olvastam	Cselekvőtársammal beszéltem az üzleti terveimről	●	●	●	●	●	●
6. hét	Dolgozok vállalkozásomat és társaim	Bevétel és kiadás napló vezeték a saját vállalkozásomhoz vagy egy kiegészítő	Eredménykimutatás készítek a saját vállalkozásomhoz vagy egy kiegészítő	„Elmélkedés” oldalt olvastam	Cselekvőtársammal beszéltem az üzleti terveimről	●	●	●	●	●	●
7. hét	Olcsó meg a gondolat	Régen veszek meg, és külön kocsim az üzlet és a személyes pénzügyemről	Készítek egy tervet arról, hogy az üzlet és a személyes pénzügyemről	„Elmélkedés” oldalt olvastam	Cselekvőtársammal beszéltem az üzleti terveimről	●	●	●	●	●	●
8. hét	Változok együtt, szorgalmasok kocsim	Felrakom a lehetőségek képzőanyagaimat, nehézségeket, melyek a vállalkozásom szempontjait	Készítek egy tervet arról, hogy az üzlet és a személyes pénzügyemről	„Elmélkedés” oldalt olvastam	Cselekvőtársammal beszéltem az üzleti terveimről	●	●	●	●	●	●
9. hét	Továbbra is tanulok	Tervez készítek a vállalkozásom költségvetésére	Tervez készítek az üzlet költségvetés ellenőrzésére	„Elmélkedés” oldalt olvastam	Cselekvőtársammal beszéltem az üzleti terveimről	●	●	●	●	●	●
10. hét	Tanulok fejlődéstársaság	Beszélek az állam beazonosított embereivel a finanszírozási lehetőségeim felismerésére	Alaposabban utánanézek a vállalkozásom finanszírozási lehetőségeimre	„Elmélkedés” oldalt olvastam	Cselekvőtársammal beszéltem az üzleti terveimről	●	●	●	●	●	●
11. hét	Kommunikációt kérek az üzlet	Utánanézek a vállalkozásomra vonatkozó és szabályozási előírásokra	Dossziálom és gyűjtöm a vállalkozásomra vonatkozó információkat	„Elmélkedés” oldalt olvastam	Cselekvőtársammal beszéltem az üzleti terveimről	●	●	●	●	●	●
12. hét	Beszélok a nemzeti szertartásokban	Felrakok a vállalkozásomra előmozdított ötleteket	Az előzőek megtekintésére a Személyes üzleti tervezőmben	„Elmélkedés” oldalt olvastam	Cselekvőtársammal beszéltem az üzleti terveimről	●	●	●	●	●	●

2. LÉPÉS: BESZÁMOLÓ A CSOPORT FELÉ (8 perc)

Az erőfeszítéseitek kiértékelése után újra üljön össze a csoport, és számoljatok be az eredményeitekről. Haladjatok sorban, és mindenki mondja el, hogy a múlt heti egyes kötelezettségvállalásokra vonatkozóan pirossal, sárgával vagy zölddel értékelte magát. Azt is mondjátok el, hogy hány nap során gyakoroltátok a kulcsfontosságú üzleti készségeket az Erőfeszítéseim kiértékelése táblázatba beírtak alapján.

3. LÉPÉS: TAPASZTALATAITOK MEGOSZTÁSA (10 perc)

Most pedig a csoporttal közösen beszéljétek meg, hogy mit tanultatok abból, hogy igyekeztetek a héten betartani a kötelezettségvállalásaitokat.

- Beszélgetés:**
- Milyen tapasztalataitok voltak az Alapom kötelezettségvállalásaitok betartásával?
 - Mit tanultatok abból, hogy lehetséges ügyfelekkel beszélgettetek a héten?

4. LÉPÉS: CSELEKVŐTÁRS KIVÁLASZTÁSA (2 perc)

Válasszatok cselekvőtársat a csoportból a jövő hétre. A cselekvőtársak rendszerint azonos neműek, és nem családtagjai egymásnak.

Pár percben ismerkedjétek meg a cselekvőtársatokkal. Mutakozzatok be, és beszéljétek meg, miként fogtok kapcsolatba lépni egymással a hét folyamán.

Cselekvőtárs neve

Elérhetőségek

Írjátok le, hogyan és mikor fogtok kapcsolatba lépni egymással ezen a héten.

HÉT.	KEDD	SZE.	CSÜT.	PÉN.	SZO.	VAS.



ALAPOM: TARTS BŰNBÁNATOT ÉS LÉGY ENGEDELMES! — Legfeljebb 20 perc

Elmélkedés: Miként kapcsolódik a bűnbánat és az engedelmesség az önellátáshoz?

Rövidfilm: "Obedience Brings Blessings" [Az engedelmesség áldásokat eredményez]. Elérhető az srs.lds.org/videos oldalon. (Nincs meg a rövidfilm? Olvassátok el a fejezet végén található szöveget.)

Beszélgetés: Milyen áldásokat kaptatok már azért, mert engedelmeskedtetek Isten törvényeinek? Miként segít a bűnbánat abban, hogy fejlődjünk?

Olvasás: Tan és szövetségek 130:20–21 és az idézet Joseph Smith prófétától.

GYAKORLÁS (5 perc)

Adott törvényeknek való engedelmesség adott áldásokhoz vezet.

1. lépés: Soroljatok fel a bal oldali oszlopban olyan áldásokat, melyekre vágytok!

2. lépés: A jobb oldali oszlopban azonosítsátok be, hogy melyik törvényeknek vagy tantételeknek kell engedelmeskednetek ahhoz, hogy elnyerjétek az általatok vágyott áldásokat!

ÁLDÁSOK, AMELYEKET SZERETNÉK ELNYERNI	TÖRVÉNYEK VAGY TANTÉTELEK, AMELYEKNEK ENGEDELMESKEDNEM KELL
Háromhavi megtakarítás	Tized és felajánlások (Malakiás 3:10–12) Tartani magam a költségvetéshez

Beszélgetés: Olvassátok el a Józsué 3:5-öt, valamint a Jeffrey R. Holland eldertől és Spencer W. Kimball elnöktől származó idézeteket. Miért kell bűnbánatot tartanunk, megszentelődnünk és igyekeznünk jót tenni, miközben arra törekszünk, hogy önellátóvá váljunk?

Kötelezett-ségvállalás: Kötelezd el magad, hogy a hét folyamán megteszed az alábbiakat!

- Engedelmeskedj a törvényeknek vagy tantételeknek, melyet a fenti gyakorlás során kiválasztottál.
- Oszd meg a családdal vagy a barátaiddal, amit ma az engedelmességről tanultál.

TAN ÉS SZÖVETSÉGEK 130:20–21

„Van egy törvény..., amelyen minden áldás alapszik – és amikor bármilyen áldásban részesülünk Istentől, az ama törvény iránti engedelmesség által történik, amelyen az áldás alapszik.”

JOSEPH SMITH

„[F]elállítottam magamnak ezt a szabályt: Amikor az Úr parancsol, cselekedj!”

Vö. Az egyház elnökeinek tanításai: Joseph Smith (2007). 167.

AZ ENGEDELMESSÉG ÁLDÁSOKAT EREDMÉNYEZ

Ha nem tudjátok megnézni a rövidfilmet, akkor válasszatok ki egy csoporttagot, hogy olvassa fel ezt a szöveget.



THOMAS S. MONSON ELNÖK: Milyen dicsőséges ígéret! „Aki betartja [Isten] parancsolatait, igazságot és világosságot kap, mígnem megdicsőül az igazságban és minden dolgot tud” [T&Sz 93:28]. [...]

Drága fivéreim és nővéreim, ezen élet nagy próbatétele az engedelmesség. „És próbára tesszük őket ezzel – mondta az Úr –, hogy meglássuk, vajon megtesznek-e minden olyan dolgot, amit az Úr, az ő Istenük megparancsol nekik” [Ábrahám 3:25].

A Szabadító kijelentette: „Mert mindazoknak, akik áldást kívánnak kezemtől, meg kell maradniuk abban a törvényben, amely az adott áldásra kijelölt, és annak kitételeiben, amint azok már a világ megalapítása előtt meg lettek alapítva” [T&Sz 132:5].

A Szabadítónál senki sem példázta jobban az engedelmességet. Pál a következő megfigyelést tette Vele kapcsolatban:

„Ámbár Fiú, megtanulta azokból, a miket szenvedett, az engedelmességet;

És tökéletességre jutván, örök idvesség szerzője lett mindazokra nézve, a kik neki engedelmeskednek” [Zsidók 5:8–9].

A Szabadító által mutatta meg Isten iránti valódi szeretetét, hogy tökéletes

életet élt, és tiszteletben tartotta saját szent küldetését. Soha nem volt gögös. Soha nem fuvalkodott fel a kevélységtől. Soha nem volt hűtlen. Mindig alázatos volt. Mindig őszinte volt. Mindig engedelmes volt. [...]

Amikor szembesült a Gecsemáné gyötrelmével – ahol oly nagy fájdalmat kellett elviselnie, hogy verejtéke hatalmas vércseppekként hullott a földre [lásd Lukács 22:44] –, az engedelmes Fiú példajaként így szólt: „Atyám, ha akarod, távoztasd el tőlem e pohárt; mindazáltal ne az én akaratom, hanem a tiéd legyen!” [Lukács 22:42].

A Szabadító azt az utasítást adja nekünk, amit ősi apostolainak is adott: „Te kövess engem!” [János 21:22]. Hajlandóak vagyunk engedelmeskedni?

A tudás, melyet keresünk; a válaszok, melyeket hön óhajtunk; valamint az erő, melyre ma vágyunk, hogy legyőzhessük e bonyolult és változó világ kihívásait, a miénk lehet, ha készségesen engedelmeskedünk az Úr parancsolatainak. Újra csak az Úr szavait idézem: „Aki betartja [Isten] parancsolatait, igazságot és világosságot kap, mígnem megdicsőül az igazságban és minden dolgot tud” [T&Sz 93:28].

Alázatos imám, hogy részünk legyen azokban a bőséges jutalmakban, melyeket az engedelmeseknek ígérnek. Jézus Krisztus, a mi Urunk és Szabadítónk nevében, ámen.

(Vö. Az engedelmesség áldásokat eredményez. *Liahóna*, 2013. máj. 89., 92.)

JÓZSUÉ 3:5

„Tisztítsátok meg magatokat, mert holnap az Úr csodákat cselekszik köztetek.”

JEFFREY R. HOLLAND ELDER

„[A]z Úr [megáldja azokat], akik jobba akarnak válni; akik elfogadják a parancsolatok szükségességét, és megpróbálják betartani azokat... Segíteni fog nektek bűnbánatot tartani, helyrehozni, amit helyre kell hoznotok, és továbbhaladni. Hamarosan pedig el fogjátok érni a vágyott sikert.”

Holnap az Úr csodákat cselekszik majd köztetek. *Liahóna*, 2016. máj. 126.

SPENCER W. KIMBALL ELNÖK

„Ha jobban szeretjük a luxust vagy akár a szükségleteket is, mint az engedelmességet, akkor elszalasztjuk azokat az áldásokat, amelyeket [Isten] nekünk szán.”

Teachings of Spencer W. Kimball, ed. Edward L. Kimball (1982), 212



TANULÁS — Legfeljebb 65 perc

1. AZ ÜGYFELEK JELENTŐSÉGE

Olvasás: Az ügyfeleknek kell a vállalkozások középpontjában állnia. A vállalkozásokkal kapcsolatos tapasztalataik fogják nagyrészt meghatározni annak sikerét. A vállalkozások minden vetületét összpontosítják az ő igényeik kiszolgálására. Célotok, hogy lelkesek legyenek a vállalkozásokkal megélt tapasztalataik kapcsán.

GYAKORLÁS (10 perc)

1. lépés: Önállóan karikázzatok be egy „Mit tegyél?” és egy „Mit ne tegyél?” tanácsot, melyet a legfontosabbnak éreztetek az ügyfeleitekre való összpontosítás során.

AZ ÜGYFELEKRE ÖSSZPONTOSÍTANI

MIT TEGYÉL?

- Építs ki hosszú távú kapcsolatokat!
- Segíts, hogy az ügyfelek megértsék a vállalkozásod mögött rejlő „miértet”!
- Adj az ügyfeleknek lehetőséget, hogy részeseivé váljanak a vállalkozásodnak!
- Figyelj oda az ügyfelekre!
- Nyújts kiváló szolgáltatást és emlékezetes élményeket!
- Segíts, hogy az ügyfelek váljanak a vállalkozásod szószólóivá!
- Építsd ki a hűséges ügyfelek erős közösségét!
- Figyelj oda, hogy a kapcsolatfelvételek mind az ügyfél javát szolgálják!

MIT NE TEGYÉL?

- Ne csakis az azonnali eladással foglalkozz!
- Ne feltételezz bármit is arról, hogy mit kedvelnek az ügyfeleid!
- Ne hozz döntéseket az ügyfelektől származó visszajelzések vagy adatok figyelembe vétele nélkül!
- Ne legyél rugalmatlan az ügyfeleknek felkínált választási lehetőségekben!
- Ne mulaszd el az utókövetést az ügyfelekkel a vásárlást követően!
- Ne mulaszd el a cselekvést az ügyfelek visszajelzései alapján!
- Ne mulaszd el a felelősségvállalást a szolgáltatásodért vagy termékédért!
- Ne ragaszkodj ahhoz, hogy neked van igazad, akár az ügyfél rovására is!

2. lépés: Osszátok meg a csoporttal, hogy mit választottatok az 1. lépésben. Nevezetek meg egy olyan vállalkozást, mely akár az általatok választott „Mit tegyél?”, akár a „Mit ne tegyél?” példát szemlélteti.

2. KI AZ ÉN ÜGYFELEM?

Olvasás: Vállalkozókként részletekbe menően meg kell értenetek, hogy milyen típusú emberek, csoportok vagy szervezetek a legvalószínűbb vásárlói a szolgáltatásotoknak vagy termékeiteknek. Minél jobban megértitek az ügyfeleiteket, annál konkrétabb lehet a nekik szóló üzenet, élmény és támogatás. Íme néhány tényező, mely segíthet felfedeznetek a célközönségeketek:

- **Demográfiai:** kor, nem, családi állapot, foglalkozás, jövedelmi szint
- **Szervezeti:** állami vagy magánszektor, kétékezi vagy irodai munkás, nagy- vagy kiskereskedő
- **Földrajzi:** helyszín, népsűrűség
- **Lélekrajzi:** személyiség, életmód, érdeklődési kör, hozzáállás, vélemény
- **Viselkedési:** vásárlási szokások, márkahűség, kedvezményre törekvés

GYAKORLÁS (10 perc)

1. lépés: Lapozzatok Mark Bailey Személyes üzleti tervezőjéhez (a Függelékben). A csoport egyik tagja olvassa fel, hogyan jellemezte Mark a célközönséget a stadionkörbevezetési vállalkozásához.



2. lépés: Most lapozzatok a saját Személyes üzleti tervezőtökhöz. Amilyen pontosan csak tudjátok, jellemezzétek a célközönségeket, és írjátok le ezeket a jellemzőket Az én ügyfelem részbe. A jellemzésekben próbáljatok kitérni a demográfiai, szervezeti, földrajzi, lélekrajzi és viselkedési tényezőkre.

3. lépés: Néhány csoporttag röviden ossza meg a célközönsége néhány jellemzőjét.

3. AZ ÜZLETI ISMERTETŐM MEGFOGALMAZÁSA

Olvasás: Miután beazonosítottátok a célközönségeket, fontos, hogy tudassátok velük, miért is kellene a vállalkozásotok által kínált szolgáltatás vagy termék iránt érdeklődniük. Ehhez össze kell állítanotok egy rövid üzleti ismertetőt, mely röviden reklámozza és másoktól megkülönbözteti az üzleti tevékenységeket. Három kulcsfontosságú részből kell állnia:

1. A vállalkozásotok neve.
2. A szolgáltatásotok vagy termékeitek.
3. Annak okai, hogy a ti szolgáltatásotok vagy termékeitek más vagy jobb. (Nézzétek át a Személyes üzleti tervezőtökben leírt okokat, hogy a ti szolgáltatásotok vagy termékeitek miért más vagy jobb.)

Íme egy rövid üzleti ismertető mintaként:

„Sziaztok! Terry vagyok. A most induló vállalkozásom neve Rejtett mezők ételei. Egészséges ételeket biztosítunk céges eseményekre, családi összejövetelekre vagy más csoportoknak. Az ételeinkben csakis a legfrissebb bioalapanyagokat használjuk. Célunk, hogy örömet szerezzünk azoknak az egészségtudatos embereknek, akik kreatív vegetáriánus ételekre és zökkenőmentes kiszolgálásra vágnak.”



GYAKORLÁS (15 perc)

1. lépés: Az alábbi helyre írjátok le röviden az üzleti ismertetőtök első változatát. Valószínűleg nem lesz elég időtök rá, hogy most befejezzétek, de legalább a főbb elképzeléseket írjátok le. Később majd finomíthatjátok és kibővíthetitek az üzleti ismertetőtöket.

2. lépés: Alkossatok párokat. Gyakoroljátok az üzleti ismertetőtök megosztását a párotokkal. Adjatok egymásnak visszajelzést. Használjátok a párotoktól kapott visszajelzést arra, hogy átírójátok és jobbá tegyétek az üzleti ismertetőtöket.

4. A VÁLLALKOZÁSOM SZÁMÁRA LEGINKÁBB MEGFELELŐ ÉRTÉKESÍTÉSI CSATORNÁK MEGHATÁROZÁSA

Olvasás: Fontos, hogy megtaláljátok az ügyfeleitek elérésének legeredményesebb módját. Számos vállalkozó több fizikai és elektronikus kereskedelmi csatornát is használ, hogy az ügyfeleinek értékesítsen, valamint tartsa velük a kapcsolatot. A kezdő vállalkozók azonban jobban teszik, ha mindössze egy fizikai csatorna és egy elektronikus kereskedelmi csatorna kialakítására összpontosítanak. A vállalkozás bővülésével további csatornákat is hozzá lehet majd ezekhez adni. Alább felsoroltunk néhány gyakori értékesítési csatornát.

Fizikai értékesítési csatornák

- **Közvetlen értékesítés:** Ti vagy az eladók személyes kapcsolatfelvétel által közvetlenül az ügyfélnek értékesítetek.
- **Forgalmazó vagy nagykereskedő:** Egy forgalmazónak vagy nagykereskedőnek értékesítetek, aki nagy tételben megvásárolja a terméketeket, majd eladja azt kiskereskedői vállalkozásoknak.
- **Kiskereskedő:** Kiskereskedőknek értékesítetek, akik pedig az ügyfeleknek.

Elektronikus kereskedelmi értékesítési csatornák

- **Weboldal:** A vásárlások a saját weboldalakon történnek.
- **Online bolt:** A vásárlások egy online bolt weboldalán történnek, nem a saját weboldalakon.
- **Mobilalkalmazás:** A vásárlások mobilalkalmazáson keresztül történnek.

GYAKORLÁS (5 perc)

1. lépés: Az értékesítési csatornák fenti felsorolásából önállóan írjatok le egy olyan fizikai csatornát és egy olyan elektronikus kereskedelmi csatornát, mely a legészserűbbnek tűnik a vállalkozások számára. További részleteket is írhattok ezekről a csatornákról, ha szeretnétek.

Fizikai értékesítési csatornák: _____

Elektronikus kereskedelmi értékesítési csatornák: _____

2. lépés: Alkossatok párokat. Mondjátok el, hogy miért az általatok választott két csatorna tűnik a legézszerűbbnek a vállalkozások számára.

5. FELKELTENI AZ ÜGYFELEK FIGYELMÉT... DE MIVEL?

Olvasás: A vállalkozások nem fogja automatikusan bevonzani az ügyfeleket. Valami olyat kell nyújtani nekik, ami fontos számukra, és hiszik, hogy az a hasznukra lesz. Figyeljete rá, hogy az üzleti ismertetőik kapcsolódjon mindahhoz, amire a lehetséges ügyfeleitek vágyanak. Képzeljétek magatokat az ügyfeleitek helyzetébe, és tegyétek fel a kérdést: „Szeretném megvásárolni azokat a szolgáltatásokat vagy termékeket, melyeket ez a vállalkozás nyújt? Miért igen vagy miért nem?”

A bölcs vállalkozók leleményesen keltik fel az ügyfelek figyelmét. Alább felsorolunk néhány módot az ügyfelek figyelmének felkeltésére.



Tájékoztatást és betekintést nyújtani rövidfilmek, blogok, hírlevelek és cikkek révén, valamint szakvásárokon.



Az ügyfelek érdeklődési köréhez és társadalmi céljaihoz igazodni, például különféle események támogatásával.



Lehetővé tenni az ügyfelek számára, hogy olcsón vagy akár ingyen kipróbálják a szolgáltatást vagy terméket, például termékmintákkal vagy kuponokkal.



Bizalmat ébreszteni a vállalkozás jó hírét, valamint szolgáltatásainak vagy termékeinek minőségét illetően, például vásárlói visszajelzések, iparágon belüli elismerések vagy egyéb minőségbiztosítási eszközök segítségével.



Kényelmet és időmegtakarítást biztosítani azáltal, hogy a vállalkozásokat könnyű megtalálni, és könnyű vele együttműködni (a keresőoptimalizálás segítségével például könnyen megtalálhatóvá tehetitek a vállalkozásokat online).



Partnerkapcsolatot kialakítani – ötletesen – egy olyan népszerű, számotokra nem versenytárs vállalkozással, amely ugyanazt a célközönséget szolgálja ki.

GYAKORLÁS (10 perc)

1. lépés: A fenti felsorolás alapján önállóan határozzatok meg legalább egy olyan módot, mellyel felkelthetitek az ügyfeleitek figyelmét. Írjátok le ide a válaszotokat.

2. lépés: Most alkossatok háromfős csoportokat. Osszátok meg egymással, hogy milyen módon szándékoztok felkelteni az ügyfeleitek figyelmét. KérjeteK visszajelzést a csoporttagoktól az elképzeléseiteket illetően.

6. SZÁMSZERŰSÍTENI AZ ÜGYFELEKKEL VALÓ KOMMUNIKÁCIÓ SIKERESSÉGÉT

Olvasás: Fontos valamilyen módon számszerűsíteni azt, hogy a kommunikációtok vajon felkelti-e az ügyfelek figyelmét, több eladást eredményez-e és növeli-e a vállalkozás hasznát. Ehhez mérnetek kell a következőket:

- o Annak egy konkrét módját, ahogy az ügyfeletekkel kommunikáltok.
- o Ennek üzleti eredményét.

Nézzétek át az alábbi példákat.



Kevin vállalkozása 2 000 kupont posztázott ki, melyből 75-öt váltottak be az első hónapban. Kevin kiszámolta az arra a hónapra eső eladásainak eredményét, és összevetette az előző hónap eladásainak eredményével.



Rita felvett nyolc rövid oktatófilmet, melyeket kitett a céges weboldalára, majd a következő 90 nap során mérte a weboldal látogatóit és a cég eladásait. Ezt utána összevetette az előző 90 nap weboldal-látogatóinak és eladásainak eredményével.

Olvasás: Elfoglaltnak lenni nem ugyanazt jelenti, mint sikeresnek lenni. Ha a kommunikációs módszereitek nem hoznak eredményt, akkor az csak időpazarlás. Ezért olyan fontos, hogy mindig számszerűsítsétek az eredményeiteket.

GYAKORLÁS (10 perc)

1. lépés: Gondoljátok át a következő kérdést, és írjátok le a válaszotokat az alábbi helyre: Hogyan fogjátok számszerűsíteni, hogy az 5. szakaszban meghatározott elképzeléseitek beválnak-e?

2. lépés: A csoporttal közösen beszéljétek meg néhány módszert, melyek segítségével számszerűsíteni tudjátok majd, hogy az elképzeléseitek beválnak-e.



ELMÉLKEDÉS — Legfeljebb 5 perc

Önállóan gondold át a ma tanultakat, és fontold meg, hogy minek a megtételét várja tőled az Úr. Olvasd el az alábbi szentírást, és írásban válaszold meg a kérdést.

„Közeledjetez hozzám, és én közeledni fogok hozzátok; keressetek engem szorgalmasan, és meg fogtok találni; kérjetez, és adatik nektez; kopogtassatok, és megnyittatik nektez” (T&Sz 88:63).

A ma tanultak alapján mit fogsz tenni a héten, hogy megoszsd az ügyfelekkel az üzleti ismertetődet?



KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁS — Legfeljebb 5 perc

„ADJ EL EGYET!” KIHÍVÁS

GYAKORLÁS (hét közben)

Ha eddig még nem tettétek, akkor ezen a ponton el kell kezdenetek értékesíteni a vállalkozások által nyújtott szolgáltatást vagy terméket. A következő hét során legalább egy ügyfélnek adjatok el valamit. Legyetek találékonyak, miközben igyekeztek értékesíteni a szolgáltatásokat vagy terméketeket.

Talán úgy érzitek, hogy a szolgáltatások vagy termékek még nem áll készen az értékesítésre. Az eladás azonban ösztönözní fog arra, hogy beindítsátok a vállalkozásokat, hiszen teljesítenetek kell, amit eladtatok. Az eladás révén továbbá visszajelzést is kaptok majd a szolgáltatásokat vagy terméketeket illetően. Ha nehezen megy az értékesítés, akkor ez a visszajelzés az üzleti elgondolásotok átalakításában is segíthet, hogy az jobban megfeleljen az ügyfelek igényének. Ha az üzleti tevékenységetek komoly szabályozás alá esik, bizonyosodjatok meg róla, hogy minden szükséges engedéllyel rendelkeztek a szolgáltatások vagy termékek értékesítéséhez.

Határozzátok meg, hogy hány ügyféllel kell majd beszélgetek ahhoz, hogy az egy eladást eredményezzen – aztán pedig lássatok neki! Ahogy azt a 2. fejezetben David A. Bednar eldertől megtanultuk: „A cselekvés a hit gyakorlása.” Izráel gyermekeihez hasonlóan mi is megmutathatjuk a hitünket, ha cselekszünk és „beme[gyünk] a folyóba”.

Jövő héten be kell számolnotok arról, hogy (1) milyen tapasztalat volt, amikor legalább egy embernek eladtatok valamit, és (2) hány napon tudtatok értékesíteni.

MEGTALÁLNI AZ ÜGYFELEKET

Olvasás Ahogy elkezdtek értékesíteni, meg fogjátok látni, hogy mi a legjobb módja az ügyfelek megtalálásának. Ne féljetez új ötleteket kipróbálni, míg meg nem találjátok azt a néhány megközelítést, melyek segítségével hatékonyan tehetek szert ügyfelekre.



Töltsétek ki a Megtalálni részt a Személyes üzleti tervezőtök Hogyan fogom megtalálni és megtartani az ügyfeleimet? szakaszában.

ÜGYFÉL (4-5. FEJEZET)	
Az én ügyfelem:	
Hogyan fogom megtalálni és megtartani az ügyfeleimet?	
Megtalálni:	Megtartani:
• _____	• _____
• _____	• _____
• _____	• _____
• _____	• _____

Itt töltsd ki!



A cselekvőtársatokkal közösen olvassátok fel az alábbi kötelezettségvállalások mindegyikét. A vállalkozásotok beindítása és bővítése során a sikerre való készségeitek drámaian megnövekszik, ha szorgalmasan betartjátok a heti kötelezettségvállalásaitokat. Ígérjétek meg, hogy eleget tesztek a vállalt kötelezettségeiteknek, azután írjátok alá a lap alján.

KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁSAIM

- A** Betartom az erre a hétre vonatkozó Alapom kötelezettségvállalásokat:
- Engedelmeskedek az Alapom gyakorlat során kiválasztott törvényeknek vagy tantételeknek.
 - Megosztom a családommal vagy a barátaimmal, amit ma az engedelmeségről tanultam.
-
- B** Részt veszek az „Adj el egyet!” kihívásban, jövő héten pedig beszámolok a tapasztalatomról.
-
- C** Kitöltöm a Megtalálni részt a Személyes üzleti tervezőm Hogyan fogom megtalálni és megtartani az ügyfeleimet? szakaszában.
-
- D** Átnézem az Elmélkedés oldalt, és betartom a kötelezettségvállalásokat.
-
- E** Kapcsolatba lépek a cselekvőtársammal és támogatom őt.
-

Ne feledjétek, hogy jövő héten be kell számolnotok arról, hogy hány nap sikerült ügyfelekkel beszélgetek, az üzleti noteszetekbe írnotok, valamint értékesítenetek (lásd az Erőfeszítéseim kiértékelése című táblázatot a könyv elején).

Aláírásom

Cselekvőtárs aláírása

Mondjatok záróimát.

További tudnivalókért arról, hogy miként lehet ügyfeleket találni, látogassatok el az srs.ids.org/sgmbmarketing oldalra.



5

MEGTARTANI AZ ÜGYFELEKET

ALAPOM TANTÉTEL

- Használd ki bölcsen az időt!

ÜZLETI ALAPELVEK, KÉSZSÉGEK ÉS SZOKÁSOK

1. Ügyfélhűség kialakítása
2. Az ügyfeleim bevonása
3. Odafigyelni az ügyfeleimre
4. A piaci változásokhoz való alkalmazkodás
5. Pozitív vásárlói élmény biztosítása

2. LÉPÉS: BESZÁMOLÓ A CSOPORT FELÉ (8 perc)

Az erőfeszítéseitek kiértékelése után újra üljön össze a csoport, és számoljatok be az eredményeitekről. Haladjatok sorban, és mindenki mondja el, hogy a múlt heti egyes kötelezettségvállalásokra vonatkozóan pirossal, sárgával vagy zölddel értékelte magát. Azt is mondjátok el, hogy hány nap során gyakoroltátok a kulcsfontosságú üzleti készségeket az Erőfeszítéseim kiértékelése táblázatba beírtak alapján.

3. LÉPÉS: TAPASZTALATAITOK MEGOSZTÁSA (10 perc)

Most pedig a csoporttal közösen beszéljétek meg, hogy mit tanultatok abból, hogy igyekeztetek a héten betartani a kötelezettségvállalásaitokat.

- Beszélgetés:**
- Milyen tapasztalataitok voltak az Alapom kötelezettségvállalásaitok betartásával?
 - Mit tanultatok az „Adj el egyet!” kihívásból?
 - Mit szeretne Mennyei Atyánk, hogy megtanuljunk arról, hogy legyünk kezdeményezők a vállalkozásunkban?

4. LÉPÉS: CSELEKVŐTÁRS KIVÁLASZTÁSA (2 perc)

Válasszatok cselekvőtársat a csoportból a jövő hétre. A cselekvőtársak rendszerint azonos neműek, és nem családtagjai egymásnak.

Pár percben ismerkedjétek meg a cselekvőtársatokkal. Mutakozzatok be, és beszéljétek meg, miként fogtok kapcsolatba lépni egymással a hét folyamán.

Cselekvőtárs neve

Elérhetőségek

Írjátok le, hogyan és mikor fogtok kapcsolatba lépni egymással ezen a héten.

HÉT.	KEDD	SZE.	CSÜT.	PÉN.	SZO.	VAS.



ALAPOM: HASZNÁLD KI BÖLCSEN AZ IDŐT! — Legfeljebb 20 perc

Elmélkedés: Miért az idő Isten egyik legnagyobb ajándéka?

Rövidfilm: "The Gift of Time" [Az idő ajándéka]. Elérhető az srs.lds.org/videos oldalon. (Nincs meg a rövidfilm? Olvassátok el a fejezet végén található szöveget.)

Beszélgetés: Mit tanultál Benkosi nővértől?

Olvasás: Alma 34:32 és az idézet Brigham Young elnöktől.

ALMA 34:32

„Mert íme, az embereknek ez az élet a felkészülés ideje az Istennel való találkozásra; igen, íme, ez az élet a napja annak, hogy az emberek elvégezzék a munkáikat.”

GYAKORLÁS (5 perc)

1. lépés: Párokban közösen olvassátok el a következő öt lépést, melyet minden nap megtehettek, hogy jól használjátok az időtöket!

1	2	3	4	5
ÍRJ EGY LISTÁT!	IMÁDKOZZ!	ÁLLÍTS FEL FONTOSSÁGI SORRENDET!	TÚZZ KI CÉLOKAT, MAJD CSELEKEDJ!	SZÁMOLJ BE!
Minden reggel írd össze a teendőidet. Vedd bele azok nevét is, akiket szolgálni szeretnél.	Imádkozz útmutatásért. Nézd át a teendőid listáját. Figyelj. Határozd el, hogy a lehető legjobbat nyújtod.	A teendőid listáján írd egy 1-est a legfontosabb mellé, 2-est a következő legfontosabb mellé és így tovább.	Figyelj oda a Lélekre. Tűzz ki célokat. Dolgozz keményen. Kezdd a legfontosabb teendővel, és haladj lefelé a listán.	Minden este számolj be az imádban Mennyei Atyának. Kérdezz. Figyelj. Tarts bűnbánatot. Érezd az Ő szeretetét.

2. lépés: Egy külön lapon soroljátok fel önállóan a napi vagy heti teendőiteket! Ezek legyenek fontos feladatok a munkátok, a tanulmányaitok, illetve az egyházi vagy családi szolgálatotok terén – ne csupán napi teendők. Állítsátok fontossági sorrendbe a listátok tételeit, és imádkozzatok azokról.

3. lépés: Holnaptól kezdve tűzzetek ki célokat, cselekedjete, és számoljatok be arról, miként használtátok az időtöket!

- Kötelezett-ségvállalás:** Kötelezd el magad, hogy a hét folyamán megteszed az alábbiakat!
- Mindennap gyakorold a fentebb leírt öt lépést, hogy bölcsebben használd az idődet. Minden este számolj be Mennyei Atyának az imádban.
 - Oszd meg a családdoddal vagy a barátaiddal, amit ma az idő bölcs kihasználásáról tanultál.

BRIGHAM YOUNG

„Az idő az egyetlen földi tőkénk. [...] Helyénvaló felhasználása nagyobb kényelmet, jobb életet és meglegedettséget eredményez. Fontoljuk meg ezt, és ne üljünk tovább ölbe tett kézzel, elpazarolva az időnket!”

In Discourses of Brigham Young, sel. John A. Widtsoe (1954), 214

AZ IDŐ AJÁNDÉKA

Ha nem tudjátok megnézni a rövidfilmet, akkor válasszatok ki egy csoporttagot, hogy olvassa fel ezt a szöveget.



KOFI: Jó napot, Benkosi nővér. Hogy vagy?

BENKOSI NŐVÉR: Minden rendben, Kofi?

KOFI: Á, Benkosi nővér. Olyan elfoglalt vagyok. Dolgozni kell, szolgálni, a családomnak segíteni..., a fociról már nem is beszélve! Semmire sincs időm.

B. NŐVÉR: Kofi, rengeteg időd van.

KOFI: Hogyhogy?

B. NŐVÉR: Fiam, Isten hatalmas ajándékot adott nekünk – az időnket. Arra kell felhasználnunk, ami a leginkább számít.

KOFI: De hát hogyan, Benkosi nővér? Te mindig olyan sok mindent teszel. Sikeres a családot és a vállalkozásod is. Rengeteg embert szolgáltál és áldottál már meg, például engem is. Nem is tudom, hogyan csinálod.

B. NŐVÉR: Tényleg tudni akarsz? Ha nyugton maradsz és figyelsz, akkor elmondom a titkomat.

Minden reggel a napkelte előtt felkelek. Megmosakszom és felöltözök.

Olvasom a szentírásokat, aztán összeírom az aznapi teendőimet.

Átgondolom, kit szolgálhatnék. Imádkozom, hogy megtudhassam Isten akaratát, majd pedig figyelek.

Olykor emberek neve vagy arca ugrik be. Őket hozzáírom a listámhoz.

KOFI: Innen tudod mindig, hogy éppen kinek van szüksége a szolgálatodra?

B. NŐVÉR: Igen, Kofi. És persze erőért és bölcsességért is imádkozom. Azért imádkozom, hogy Isten megszentelje a cselekedeteimet, ahogy a 2 Nefi 32 is mondja.

Köszönetet mondok Neki. Megígérem, hogy a tőlem telhető legjobbat nyújtom. Őt pedig arra kérem, hogy tegye meg, amit én nem tudok.

Aztán megnézem a listámat. A legfontosabb teendő mellé 1-est írok, a soron következő mellé pedig 2-est és így tovább.

KOFI: Honnan tudod, mi mennyire fontos?

B. NŐVÉR: Figyelek, amikor imádkozom. Aztán munkához látok. Megnézem az 1. számút, és igyekszem először azt elvégezni, aztán a 2. számút és így tovább.

Néha persze változik a lista: a Szentlélek valami másra ösztönöz. Ezzel nincs semmi gond.

Keményen dolgozom, de béke van a szívemben. Tudom, hogy Isten segíteni fog nekem.

Tehát a lista és a Lélek segítségével tudom, mi számít, Kofi.

KOFI: Ez egyszerűnek, ugyanakkor viszont nehéznek is tűnik.

B. NŐVÉR: Jól látod. Amikor végül lefekvéshez készülődöm, imádkozom. Beszámolok Mennyei Atyának. Elmondom, hogy ment a napom. Kérdéseket teszek fel. Megkérdem, mit tehetnék jobban. Figyelek. Gyakran érzem a szeretetét. Tudom, hogy felmagasztalja, amit tenni igyekszem. Így aztán békét érzek, Kofi, és elalszom.

KOFI: De jó, Benkosi mama! Én is szeretném ezt a békét érezni. Szeretném kihasználni az időmet. Szeretnék jobban dolgozni és szolgálni.



TANULÁS — Legfeljebb 60 perc

1. ÜGYFÉLHÚSÉG KIALAKÍTÁSA

Olvasás: Mostanra már kell hogy legyen legalább egy ügyfeletek. Ha még nincs, akkor igyekezzetek minél előbb szert tenni egyre.

Ha már vannak ügyfeleitek, akkor keményen kell dolgoznotok azon, hogy hűségesek is maradjanak a vállalkozásotokhoz. A hűséget úgy tudjátok kialakítani, ha bevonjátok az ügyfeleket, odafigyeltek rájuk és pozitív élményeket teremtetek számukra. Új ügyfeleket találni sokkal többbe kerülhet a vállalkozásotoknak, mint amennyibe a jelenlegiek megtartása kerül.

Beszélgetés: Képzeljétek el, hogy fodrászatot szeretnétek nyitni. Nagyon sok vendégnek fontos az ár, és abba a fodrászatba mennek, amelyik a legolcsóbb, vagy amelyik kedvezményeket ad.

- Mit tehetné azért, hogy olyan hűséget alakíts ki a vendégeidben a fodrászatod iránt, melynek köszönhetően akkor is hozzád járnak majd, ha nem adod olcsóbban a szolgáltatásaidat?
- Mit tehetné azért, hogy jó árat kérhess a szolgáltatásaidért?

GYAKORLÁS (5 perc)

1. lépés: Önállóan gondoljátok át a jelenlegi ügyfeleiteket, vagy akikre hamarosan szert tesztek. Milyen okaik lehetnek arra, hogy hűségesek akarjanak maradni a vállalkozásotokhoz?

2. lépés: Alkossatok párokat. Osszátok meg egymással, miért lennének az ügyfeleitek hűségesek a vállalkozásotokhoz.

2. AZ ÜGYFELEIM BEVONÁSA

Olvasás: Az ügyfelek bevonása többet jelent annál, mint hogy észreveszik az üzleteteket. Azt jelenti, hogy aktív résztvevőkké teszitek és céltudatosan buzdítjátok őket, hogy legyenek részesei annak. Amikor bevonjátok az ügyfeleket, ők elkezdnek érzelmileg kötődni a vállalkozásokhoz, és bizonyos módon a magukénak érzik azt. Nagyobb a valószínűsége, hogy hűségesek lesznek a szolgáltatásokhoz vagy termékekhez, és hogy másoknak is ajánlják az üzleteteket.

Mindig keressetek módokat az ügyfeleitek bevonására! Ők szeretnék elmondani a véleményüket, megosztani az élményeiket, és akár még újabb szolgáltatás- vagy termékötleteket is adni. Az ügyfeleket személyesen, élmények által és technikai eszközökkel is bevonhatjátok. A közösségi média és az ímélnél jó példái annak, miként lehet az ügyfeleket technikai eszközökkel bevonni.

Beszélgetés: Gondoljatok egy olyan vállalkozásra, mely ügyfélként bevon benneteket. Milyen hatással van ez a vállalkozással való kapcsolatokra?

Olvasás: Vállalkozókként figyeljetelek oda, hogy átgondolt, tapintatos módokon vonjátok be az ügyfeleiteket. Az ímélnél általi kommunikáció például hathatós eszköz lehet. Ha azonban túl sok ímélt vagy nem megfelelő íméleket küldtök, akkor az zavarhatja az ügyfeleiteket vagy megsértheti a bizalmukat. Az ügyfeleitek tapasztalata elsődleges fontosságú kell hogy legyen.

GYAKORLÁS (10 perc)

1. lépés: Jelöljétek be az összes olyan módszert, mellyel ügyfélként már bevont benneteket egy vállalkozás.

AZ ÜGYFELEK BEVONÁSÁNAK MÓDJAI

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> A vállalkozás honlapjára feltett kérdőív | <input type="checkbox"/> Körbevezetések (személyes vagy virtuális) |
| <input type="checkbox"/> Támogatott versenyek vagy események | <input type="checkbox"/> Terméktesztelés és visszajelzés |
| <input type="checkbox"/> Jutalmakkal járó hűségprogram | <input type="checkbox"/> Online vásárlói visszajelzések és értékelések |
| <input type="checkbox"/> Webinárok és egyéb interaktív ügyféltalálkozók | <input type="checkbox"/> Közösségi médián folytatott párbeszéd-ek kapcsolódó vagy érdekes témákról |

2. lépés: Önállóan írjatok le legalább két ötletet, hogy a vállalkozásotok miként tudná bevonni az ügyfeleiteket.

3. lépés: Dolgozzatok ismét a csoporttal közösen, és osszátok meg a legjobb ötleteiteket arra vonatkozóan, hogy miként tudnátok bevonni az ügyfeleket.

3. ODAFIGYELNI AZ ÜGYFELEIMRE

Olvasás: A hűség kiépítésének egyik módja az, ha odafigyelték az ügyfeleikre. Az igazi odafigyelés azt jelenti, hogy a szívünkkel igyekszünk a másikat megérteni (lásd Példabeszédek 2:2). Az ügyfeleitek gyakran adnak hasznos visszajelzést, mely új elképzelésekhez, fejlettebb módszerekhez és jobb kiszolgáláshoz vezet. A vállalkozók sokféleképpen odafigyelhetnek a vásárlóikra. Ennek néhány módját itt találjátok.

AZ ÜGYFELEKNEK A VÁLLALKOZÁSOKKAL VALÓ PÁRBESZÉDJÉNEK MÓDJAI



Szóbeli visszajelzések

Az ügyfelek szóbeli visszajelzést adnak a vállalkozónak vagy egy alkalmazottnak.



Szóbeli ajánlások

Az ügyfelek elmondják a véleményüket a barátaiknak vagy más ügyfeleknek.



Panaszok

Az ügyfelek negatív visszajelzést adnak figyelemfelkeltés vagy cselekvésre szólítás céljából.



Vélemények és értékelések

Az ügyfelek pontozzák a vállalkozás értékét és szolgáltatását (gyakran online).



Felmérések

A vállalkozás visszajelzést kér az ügyfeleitől.



Közösségi média

Az ügyfelek online eszközök segítségével megosztják visszajelzésüket egy tágabb közönséggel.



Vásárlási döntések

Az ügyfelek azzal mutatják meg, mit részesítenek előnyben vagy milyen értékeket vallanak, hogy mit vásárolnak meg és mit nem.



Elismerés és díjak

A vállalkozás dicséretben vagy díjban részesül a minőség vagy valamely szolgáltatás kapcsán.

GYAKORLÁS (20 perc)

1. lépés: Nézzétek meg újra az előbbi táblázatot. Önállóan írjátok le az üres sorokra olyan vállalkozások nevét, amelyekkel ti vagy más ügyfelek a felsorolt módon kapcsolatba léptetek már. Lehet, hogy nem tudtok minden módszerhez példát felhozni, de igyekezzetek annyit beírni, amennyit csak tudtok.

2. lépés: A csoporttal közösen beszéljétek meg, mik lehetnek a leghathatósabb módjai az ügyfelekre való odafigyelésnek, hogy új ötletekre tegyetek szert.

3. lépés: Önállóan írjátok le, miként fogtok odafigyelni az ügyfeleitekre, hogy jobbbá tehessétek a vállalkozásotokat.

4. A PIACI VÁLTOZÁSOKHOZ VALÓ ALKALMAZKODÁS

Olvasás: Miközben bevonjátok az ügyfeleiteket és odafigyeltek rájuk, új irányzatokat vagy változásokat figyelhettek meg, melyek megkívánják, hogy változtassatok az üzletpolitikátokon. Ezek lehetnek ügyféligénybeli, kulturális, technológiai vagy versenypiacbeli változások.

Rövidfilm: "Adjusting to Market Change" [A piaci változásokhoz való alkalmazkodás]. Elérhető az srs.lds.org/videos oldalon. (Nincs meg a rövidfilm? Olvassátok el a fejezet végén található szöveget.)

Beszélgetés: Milyen irányzatok vagy változások lehetnek hatással a vállalkozásotokra? Milyen módokon reagálhattok ezekre?

5. POZITÍV VÁSÁRLÓI ÉLMÉNY BIZTOSÍTÁSA

Olvasás: A sikeres vállalkozók megtalálják a módját, hogy kellemes meglepetést szerezzenek az ügyfeleknek azáltal, hogy felülmúlják az elvárásukat. Az ügyfelek szeretik, ha a vásárlói élményük gördülékeny és kényelmes, és kiváló kiszolgálásban részesülnek. Az ügyfelek számára ugyancsak kiemelkedően fontos, hogy a vállalkozás betartsa az ígéreteit és vállalja a felelősséget a szolgáltatásaiért vagy termékeiért. Az emlékezetes vásárlói élmények később hasznot hoznak: szóbeli ajánlásokon alapuló vásárlásokat és nagyobb hűséget.

GYAKORLÁS (10 perc)

1. lépés: Önállóan válaszoljátok meg az alábbi kérdéseket:

Nevezetek meg egy olyan céget, mely kivételes vásárlói élményt nyújt.

Mit tesz konkrétan ez a cég azért, hogy ilyen jó vásárlói élményt biztosítson?

Mit tehetne a te vállalkozásod azért, hogy pozitív, emlékezetes vásárlói élményt nyújtson?

2. lépés: Alkossatok háromfős csoportokat. Osszátok meg az ötleteiteket, hogy a vállalkozásotok miként tudna pozitív, emlékezetes vásárlói élményt nyújtani.



ELMÉLKEDÉS — Legfeljebb 5 perc

Önállóan gondold át a ma tanultakat, és fontold meg, hogy minek a megtételét várja tőled az Úr. Olvasd el az alábbi szentírást, és válaszold meg a kérdéseket.

„Fohászokdjatok [Istenhez] mezeitek terméséért, hogy bővelkedjete azokban. Fohászokdjatok mezeitek nyájaiért, hogy gyarapodjanak”
(Alma 34:24–25).

A ma tanultak alapján milyen változtatásra érzel késztetést ahhoz, hogy a vállalkozásod meg tudja tartani a jelenlegi ügyfeleit?

Mit teszel majd a héten a fentebb megfogalmazott változtatás hatására?



KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁS — Legfeljebb 5 perc

BEVONNI ÉS MEGHALLGATNI AZ ÜGYFELEITEKET

Olvasás: Számos eszköz és technika áll rendelkezésünkre, hogy bevonjuk és meghallgassuk az ügyfeleinket. A sikeres vállalkozók gyakran kipróbálnak különféle módszereket, hogy megnézzék, mi a legjobb módja az ügyfelek megszólításának. Ezen a héten:

- Próbáljátok ki különféle módszereket, hogy bevonjátok és meghallgassátok az ügyfeleiteket.
- Írjátok le az üzleti noteszetekbe, amit megtudtatok.
- Készüljete fel, hogy jövő héten megosszátok az eredményeiteket a csoporttal.

MEGTARTANI AZ ÜGYFELEITEKET

Olvasás: A sikeres vállalkozók az ügyfeleikkel folytatott beszélgetésekből nyernek ötleteket arra, hogy miként lehetne versenyképesebb a vállalkozásuk. Ezen a héten:

- Beszélgetsetek a jelenlegi vagy lehetséges ügyfeletekkel arról, hogy miként tudnátok leginkább megtartani vagy megnyerni őket.
- Írjátok le ezeket az ötleteket az üzleti noteszetekbe.
- Töltsétek ki a Megtartani részt a Személyes üzleti tervezőtök Hogyan fogom megtalálni és megtartani az ügyfeleimet? szakaszában.
- Azonnal próbáljátok is ki ezeket az ötleteket a vásárlóitokon.



ÜGYFÉL (4-5. FEJEZET)	
Az én ügyfelem:	
Hogyan fogom megtalálni és megtartani az ügyfeleimet?	
Megtalálni:	Megtartani: Itt töltsd ki!
• _____	• _____
• _____	• _____
• _____	• _____
• _____	• _____

A cselekvőtársatokkal közösen olvassátok fel az alábbi kötelezettségvállalások mindegyikét. A vállalkozásotok beindítása és bővítése során a sikerre való készségetek drámaian megnövekszik, ha szorgalmasan betartjátok a heti kötelezettségvállalásaitokat. Ígérjétek meg, hogy eleget tesztek a vállalt kötelezettségeiteknek, azután írjátok alá a lap alján.

KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁSAIM

- A** Betartom az erre a hétre vonatkozó Alapom kötelezettségvállalásokat:
- o Gyakorlom az Alapom lépéseit, hogy bölcsebben használjam fel az időmet, és minden este beszámolok Mennyei Atyának az imáimban.
 - o Megosztom a családommal vagy a barátaimmal, amit az idő bölcs kihasználásáról tanultam.
-
- B** Kipróbálok új módszereket, hogy bevonjam és meghallgassam az ügyfeleimet, jövő héten pedig beszámolok a tapasztalatomról.
-
- C** Kitöltöm a Megtartani részt a Személyes üzleti tervezőm Hogyan fogom megtalálni és megtartani az ügyfeleimet? szakaszában.
-
- D** Átnézem az Elmélkedés oldalt, és betartom a kötelezettségvállalásokat.
-
- E** Kapcsolatba lépek a cselekvőtársammal és támogatom őt.
-

Ne feledjétek, hogy jövő héten be kell számolnotok arról, hogy hány nap sikerült ügyfelekkel beszélgetek, az üzleti noteszetekbe írnotok, valamint értékesítenetek (lásd az Erőfeszítéseim kiértékelése című táblázatot a könyv elején).

Aláírásom

Cselekvőtárs aláírása

Mondjatok záróimát.



FORRÁSOK

A PIACI VÁLTOZÁSOKHOZ VALÓ ALKALMAZKODÁS

Válasszatok ki két csoporttagot, hogy olvassák fel a következő szöveget.

[Gabbie a barátnőjével, Adrienne-nel videocseveg.]

GABBIE: Szia Adrienne! Bárcsak itt lennél!

ADRIENNE: De jó is lenne! Együtt mehetnénk a strandra!

GABBIE: Hát, nem én tehetek róla, hogy az ország leghidegebb részébe költöztél!

ADRIENNE: Na, igen... Ezt a férjemmel beszéld meg... Mi újság? Általában délutánonként túlságosan elfoglalt vagy ahhoz, hogy beszéljünk.

GABBIE: Hát, pont ez a gondom. Egyre kevesebb a korrepetálás. Nincs már annyi diákom, mint régen.

ADRIENNE: De hiszen olyan remek magántanár vagy!

GABBIE: Tudom! Azonban egy csomó szülő az interneten keres segédanyagot a gyerekeinek. Úgy olcsóbb.

ADRIENNE: De úgy olyan személytelen! És nem is követi a gyerekek tempóját.

GABBIE: Ezt is elmagyaráztam, ám változnak az idők.

ADRIENNE: Inkább a piac változik.

GABBIE: Ezt hogy érted?

ADRIENNE: A szülők egyre elfoglaltabbak. Ezt te is tudod. És ha még pénzt is spórolhatnak...

GABBIE: Tudom. De hát mit tegyek?

ADRIENNE: Igazodnod kell ahhoz, amit az ügyfeleid akarnak.

GABBIE: Egyszerűen nem tudom elképzelni, hogy online videókat készítsék. Messze nem olyan hatékonyak!

ADRIENNE: Nem is, de te igen! Te vagy a világegyetem legjobb magántanára!

GABBIE: Na, ez azért már túlzás!

ADRIENNE: Lássuk, miben vagy a legjobb.

GABBIE: A gyerekekkel való foglalkozásban.

ADRIENNE: És mit akarnak az ügyfeleid?

GABBIE: Könnyű és olcsó online korrepetálást.

ADRIENNE: Akkor hogy hozzuk össze a kettőt?

GABBIE: Nos, jó kérdés.

ADRIENNE: Tipp: most is épp azt csinálod...

GABBIE: Videochates korrepetálás?

ADRIENNE: Ez is egy része, igen. Miért nem teszed fel a matekleckéid felvételeit? A legtöbb tanulódnak ugyanazokat a matematikai fogalmakat tanítod, nem igaz?

GABBIE: Valóban.

ADRIENNE: Akkor hát fizessenek elő, amit meg is fognak tenni, mivel szeretnek téged! Te pedig 15 perces videochat hívásokat egyeztetesz le velük, hogy biztosan értsék a leckét.

GABBIE: Úgy tűnik, kevesebbet fogok ezzel keresni.

ADRIENNE: Hát, nekem inkább többnek tűnik. Kevesebbet kérsz tanulóként, de mivel csak 15 percet töltesz mindegyikkel, sokkal többnek tudsz majd segíteni. A több diák pedig több pénzt jelent.

GABBIE: Barátnőm, a marketing guru!

Adrienne: Na, igen. De az egyetemet nem tudtam volna elvégezni, ha te nem segítesz a matekban!



6

A VÁLLALKOZÁSOM JÖVEDELMEZŐSÉGÉNEK KEZELÉSE

ALAPOM TANTÉTEL

- Dolgozz: vállalj felelősséget és tarts ki!

ÜZLETI ALAPELVEK, KÉSZSÉGEK ÉS SZOKÁSOK

1. Az írott feljegyzések fontossága
2. A feljegyzések vezetésének szokása
3. Bevételi és kiadási napló vezetése
4. Eredménykimutatás vezetése
5. A bevételi és kiadási napló, valamint az eredménykimutatás létrehozása
6. A vállalkozásom pénzügyi részleteinek kezelését segítő eszközök



BESZÁMOLÓ — Legfeljebb 25 perc

Mondjatok nyitóimát.

MÚLT HETI KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁSOK

- A** Betartom az Alapom kötelezettségvállalásokat.
- B** Kipróbálok új módszereket, hogy bevonjam és meghallgassam az ügyfeleimet, jövő héten pedig beszámolok a tapasztalatomról.
- C** Kitöltöm a Megtartani részt a Személyes üzleti tervezőm Hogyan fogom megtalálni és megtartani az ügyfeleimet? szakaszában.
- D** Átnézem az Elmélkedés oldalt, és betartom a kötelezettségvállalást.
- E** Kapcsolatba lépek a cselekvőtársammal és támogatom őt.

1. LÉPÉS: KIÉRTÉKELÉS A CSELEKVŐTÁRSSAL KÖZÖSEN (5 perc)

Szánjatok néhány percet arra, hogy kiértékeljétek a kötelezettségvállalásaitok betartására tett erőfeszítéseiteket a hét során. Használjátok a munkafüzet elején található Erőfeszítéseim kiértékelése című táblázatot. Ezt követően osszátok meg a társatokkal az értékeléseket, és beszéljétek meg vele az alábbi kérdéseket.

Beszélgetés: Milyen kihívásokkal szembesültél a héten a kötelezettségvállalásaid betartása kapcsán?

Ez a táblázat segít, hogy nyomon kövöld a fejlődésedet. Minden héten a csoportgyűlés beszámoló szakszobában lehetőséged lesz rá, hogy kitöltsd.

ÖTLETUTÓ: Értelmezd ki a hét kötelezettségvállalásait betartására tett erőfeszítéseidet. Gondolj arra, miként tudtad a kötelezettségeid gondolatok, melyek között győzelmet szerezni, miközben a fontos szavak kiakasztásán dolgozol!

JELMAGYARÁZAT: ● Csakely erőfeszítés ● Közzes erőfeszítés ● Jelentős erőfeszítés

	A „Alapom” kötelezettségvállalások	Ügyfélterjesztési kötelezettségvállalások	Üzveveztelési kötelezettségvállalások	D „Elmélkedés” kötelezettségvállalások	E Cselekvőtársi kötelezettségvállalások	Külfontosságú üzleti közelegés						
						Üzveveztelési közelegés	Üzveveztelési közelegés	Üzveveztelési közelegés	Üzveveztelési közelegés	Üzveveztelési közelegés	Üzveveztelési közelegés	Üzveveztelési közelegés
PÉlda	Tarts kiárlásnak és ügyegetednek	Raportot veszem a bevétel és költség napról	Tervez leélni az üzlet költségvetésére	Elkészít naponta jegyzetelt az üzlet közönségem	Ügyfelekkel hoztam naponta kapcsolat							
1. hét	Az órákat a szabadság egy karabély	Rövid veszek az „árakapoc” kihívásban	Elkészít naponta jegyzetelt az üzlet közönségem	Elkészít naponta jegyzetelt az üzlet közönségem	Ügyfelekkel hoztam naponta kapcsolat							
2. hét	Ügyfelekkel hoztam naponta kapcsolat	Felrakodok az ügyfelekkel kapcsolatos információkat	Felrakodok az ügyfelekkel kapcsolatos információkat	Felrakodok az ügyfelekkel kapcsolatos információkat	Ügyfelekkel hoztam naponta kapcsolat							
3. hét	Csúszkóval jut a pártom	Legjobb 5 lehetőségem ügyfelek bevezetése	Közös a Személyes üzleti tervezőm Megtartani című szakasz	Közös a Személyes üzleti tervezőm Megtartani című szakasz	Ügyfelekkel hoztam naponta kapcsolat							
4. hét	Tarts kiárlásnak és ügyegetednek	Rövid veszek az „Adj el egyet” kihívásban	Közös a Személyes üzleti tervezőm Megtartani című szakasz	Közös a Személyes üzleti tervezőm Megtartani című szakasz	Ügyfelekkel hoztam naponta kapcsolat							
5. hét	Frissítésként a bőrcsom az oldal	Felrakodok az ügyfelekkel kapcsolatos információkat	Közös a Személyes üzleti tervezőm Megtartani című szakasz	Közös a Személyes üzleti tervezőm Megtartani című szakasz	Ügyfelekkel hoztam naponta kapcsolat							
6. hét	Fontos: vállaj feloldás, jog és tartás	Behívtél és kiadtál napról veszek a saját vállalkozásomhoz vagy egy kiadóhoz	Eredménykimutatás készítés, a saját vállalkozásomhoz vagy egy kiadóhoz	Eredménykimutatás készítés, a saját vállalkozásomhoz vagy egy kiadóhoz	Ügyfelekkel hoztam naponta kapcsolat							
7. hét	Csúszkóval jut a pártom	Bérelt felek megamnak, és külön lezárni az üzlet a Személyes üzleti tervezőm Megtartani című szakasz	Közös a Személyes üzleti tervezőm Megtartani című szakasz	Közös a Személyes üzleti tervezőm Megtartani című szakasz	Ügyfelekkel hoztam naponta kapcsolat							
8. hét	Vállalok egy új szolgáltatás kiadás	Felrakodok a lehetséges képzésformákra, melyek a vállalkozásom számára lehetnek	Közös a Személyes üzleti tervezőm Megtartani című szakasz	Közös a Személyes üzleti tervezőm Megtartani című szakasz	Ügyfelekkel hoztam naponta kapcsolat							
9. hét	Törvény a tanulókat	Tervez leélni a vállalkozásom költségvetésére	Tervez leélni a vállalkozásom költségvetésére	Tervez leélni a vállalkozásom költségvetésére	Ügyfelekkel hoztam naponta kapcsolat							
10. hét	Tanulmányi közelegés	Behívtél az új üzleti közönségem embereit a finanszírozási lehetőségeim	Alapoztatás utánam a vállalkozásom finanszírozási lehetőségeim	Alapoztatás utánam a vállalkozásom finanszírozási lehetőségeim	Ügyfelekkel hoztam naponta kapcsolat							
11. hét	Kommunikációt kérek az ügyfeleim	Üzveveztelési vállalkozásom vonatkozó jog és szabályozás előírásainak	Csúszkóval jut a pártom a vállalkozásom bemutatás előírás	Csúszkóval jut a pártom a vállalkozásom bemutatás előírás	Ügyfelekkel hoztam naponta kapcsolat							
12. hét	Részvevő a templom szakszobában	Felrakodok a vállalkozásomat előmozdító ötletek	Alapoztatás utánam a vállalkozásom finanszírozási lehetőségeim	Alapoztatás utánam a vállalkozásom finanszírozási lehetőségeim	Ügyfelekkel hoztam naponta kapcsolat							

2. LÉPÉS: BESZÁMOLÓ A CSOPORT FELÉ (8 perc)

Az erőfeszítéseitek kiértékelése után újra üljön össze a csoport, és számoljatok be az eredményeitekről. Haladjatok sorban, és mindenki mondja el, hogy a múlt heti egyes kötelezettségvállalásokra vonatkozóan pirossal, sárgával vagy zölddel értékelte magát. Azt is mondjátok el, hogy hány nap során gyakoroltátok a kulcsfontosságú üzleti készségeket az Erőfeszítéseim kiértékelése táblázatba beírtak alapján.

3. LÉPÉS: TAPASZTALATAITOK MEGOSZTÁSA (10 perc)

Most pedig a csoporttal közösen beszéljétek meg, hogy mit tanultatok abból, hogy igyekeztetek a héten betartani a kötelezettségvállalásaitokat.

- Beszélgetés:**
- Milyen tapasztalataitok voltak az Alapom kötelezettségvállalásaitok betartásával?
 - Mit tanultatok abból, hogy új módszereket próbáltatok ki, hogy bevonjátok és meghallgassátok az ügyfeleiteket?

4. LÉPÉS: CSELEKVŐTÁRS KIVÁLASZTÁSA (2 perc)

Válasszatok cselekvőtársat a csoportból a jövő hétre. A cselekvőtársak rendszerint azonos neműek, és nem családtagjai egymásnak.

Pár percben ismerkedjétek meg a cselekvőtársatokkal. Mutakozzatok be, és beszéljétek meg, miként fogtok kapcsolatba lépni egymással a hét folyamán.

Cselekvőtárs neve

Elérhetőségek

Írjátok le, hogyan és mikor fogtok kapcsolatba lépni egymással ezen a héten.

HÉT.	KEDD	SZE.	CSÜT.	PÉN.	SZO.	VAS.



ALAPOM: DOLGOZZ: VÁLLALJ FELELŐSSÉGET ÉS TARTS KI! — Legfeljebb 20 perc

Elmélkedés: Miért akarja Mennyei Atya, hogy személyes felelősséget vállaljak az életemért?

Rövidfilm: "Sedrick's Journey" [Sedrick útja]. Elérhető az srs.lds.org/videos oldalon. (Nincs meg a rövidfilm? Olvassátok el a fejezet végén található szöveget.)

Beszélgetés: Hogyan tanuljuk meg, hogy akkor is dolgozzunk tovább, amikor a munka nehéz?

Olvasás: Tan és szövetségek 42:42 és az idézet James E. Faust elnöktől.

Beszélgetés: Olvassátok el az idézetet D. Todd Christofferson eldertől. Miért várja el az Úr tőlünk, hogy megdolgozzunk mindazért, amit kapunk?

GYAKORLÁS (5 perc)

1. lépés: Válasszatok társat, és közösen olvassátok el az alábbi minta minden egyes lépését!

2. lépés: Mondjatok mindannyian egy-egy nehéz feladatot vagy kihívást, mellyel jelenleg küzdötök!

3. lépés: Segítsetek egymásnak az alábbi négy lépés alkalmazásában a nehéz feladatra vagy kihívásra vonatkozóan!

1	2	3	4
LEGYEN POZITÍV A HOZZÁÁLLÁSOTOK!	NE FELEDJÉTEK EL EGYÜTTMŰKÖDNI!	CSERÉLJÉTEK HITRE A FÉLELMET!	TÜRELEMMEL ÉS BÁTORSÁGGAL HALADJATOK ELŐRE!
Soroljátok fel az áldásaitokat.	KérjeteK segítséget a barátaitoktól, ismerőseitektől, csoporttársaitoktól vagy másoktól.	Kerüljétek a kétkedést. Ne feledjétek: az Úr rendelkezik minden hatalommal. Forduljatok Őhöz, és fogadjátok el az akaratát.	Soha, soha, soha ne adjátok fel; tartsatok ki hittel. Próbáljátok meglátni azokat a leckéket, melyeket az Úr szeretne nektek megtanítani.

4. lépés: Írjátok le két vagy három módját annak, hogy miként tudnátok hittel tovább haladni előre, bízva abban, hogy Isten majd gondoskodik rólatok!

Elmélkedés: Olvasd el az idézetet Thomas S. Monson elnöktől. Hogyan reagálok, ha kudarc ér?

TAN ÉS SZÖVETSÉGEK 42:42

„Ne legyél tétlen; mert aki tétlen, az ne egye a munkás kenyerét, se ne viselje a ruháit.”

JAMES E. FAUST ELNÖK

„Azok mutatnak állhatatosságot, akik... nem adják fel, még ha mások azt mondják is: »Ez lehetetlen.«”

Állhatatosság. *Liahóna*, 2005. máj. 51.

Kötelezett-ségvállalás: Kötelezd el magad, hogy a hét folyamán megteszed az alábbiakat!

- Válassz egy nehéz vagy kellemetlen feladatot, és végezd el. Írd le ide, hogy milyen feladatot fogsz elvégezni.
-
- Oszd meg a családdal és a barátaiddal, amit ma a munkáról és a kitartásról tanultál.

SEDRICK ÚTJA

Ha nem tudjátok megnézni a rövidfilmet, akkor válasszatok ki egy csoporttagot, hogy olvassa fel ezt a szöveget.



SEDRICK: Sedrick Kambesabwe a nevem. A Kongói Demokratikus Köztársaságban élek. A mormon egyház tagja vagyok.

A Kipusanga nevű faluban vagyok gyülekezeti misszionárius. Fel kell készülnöm arra, hogy külföldi misszióba menjek. Ahhoz, hogy misszióba mehessek, útlevele van szükségem, ez pedig most 250 dollárba kerül.

Édesapámmal banánt veszünk, így keresünk pénzt. Néhány falu sok banánt termeszt: Tishabobo, Lusuku és Kamanda.

Tishabobo mintegy 15 km-re van innen. Lusuku majdnem 30 km,

ahogyan Kamanda is majdnem 30 km. Odamegyünk, megvesszük a banánt, aztán visszahozzuk ide, hogy eladjuk.

Kerékpárral közlekedünk a falvak között. Négy-hat fűrt banánt tudunk egyszerre szállítani.

Kerékpárral másfél óra az út oda, ha nem romlik el a biciklim és én is bírom szusszal. Dél felé, amikor fullasztó a hőség, lassabban haladok, mert tűz a nap és meleg van.

Ha reggel nagyon korán kelek, akkor két utat is meg tudok tenni egy nap. Jó lehetőség ez arra, hogy megkeressem az útlevelem árát.

Apránként keresem meg ezt a pénzt, így gyűjtök az iskolára és a misszióra is. Most pedig, négy év után, elegendő pénzem van az útlevelemre, és még van 70 dollárom, amit kerestem.

D. TODD CHRISTOFFERSON ELDER

„Isten terve szerint e halandó létezés szinte állandó erőfeszítést kíván. [...] A munka által tartjuk fenn és gazdagítjuk az életet. [...] A munka építi és finomítja a jellemet, szépséget teremt, továbbá eszközként szolgál egymás és Isten szolgálatához. A megszentelt élet munkával teljes, mely néha monoton..., néha kevés megbecsüléssel jár, azonban mindig jobbat tesz..., felelem... és előrébb visz.”

Egy szolgálatnak szentelt élet. *Liahóna*, 2010. nov. 17.

THOMAS S. MONSON ELNÖK

„Az a feladatunk, hogy a középszerűségből a hozzáértésre emelkedjünk, a kudarcból az eredményekhez. Az a dolgunk, hogy a lehető legjobbak legyünk. Isten egyik legnagyobb ajándéka számunkra annak öröme, hogy újra próbálkozhatunk, hiszen soha semmilyen kudarcnak nem kell véglegesnek lennie.”

“The Will Within,” *Ensign*, May 1987, 68



TANULÁS — Legfeljebb 60 perc

1. AZ ÍROTT FELJEGYZÉSEK FONTOSSÁGA

Olvasás: Hogyan teljesít a vállalkozásom? (Lásd a fejezet végén található szöveget.)

Beszélgetés: Milyen tanulságokat vonhattok le Jack üzleti tapasztalatából?

Olvasás: A sikeres vállalkozók hatékony nyilvántartást vezetnek és nyomon követik a pénzügyi tevékenységeiket. Ahhoz, hogy a vállalkozásotok sikeres legyen, alapvető fontosságú a pontos pénzügyi feljegyzések vezetése. Pontos feljegyzések nélkül honnan fogjátok tudni, hogy a vállalkozásotok jövedelmező-e? Honnan fogjátok tudni, hogy minden ügyfeletek fizetett-e már? Honnan fogjátok látni az összes kiadásotokat?

Ebben a fejezetben a pontos pénzügyi feljegyzések fontosságáról fogunk tanulni. Megismerkedünk a **bevétel** fogalmával – ez azt a pénzt jelenti, melyet a vállalkozás szolgáltatások vagy termékek eladásáért cserébe kap az ügyfelektől. Megismerkedünk továbbá a **kiadás** fogalmával is – ez azt a pénzt jelenti, melyet a vállalkozás szolgáltatásokra vagy termékekre költ. A hét folyamán a gyakorlatban is nyomon fogjuk követni az üzleti bevételeinket és kiadásainkat, hogy lássuk, nyereségesek vagyunk-e.

GYAKORLÁS (5 perc)

1. lépés: Párokban gyorsan olvassátok el a Jack festővállalkozásának egy hete című írást (a Források részben e fejezet végén). **Ne írjatok le semmit! Addig ne olvassátok el a 2. lépést, amíg ezzel nem végezték.**

2. lépés: A párokkal közösen próbáljátok meg emlékezetből megválaszolni az alábbi kérdéseket:

- o Mennyi volt Jack vállalkozásának bevétele ezen a héten?
- o Mennyit költött Jack vállalkozása ezen a héten?
- o Mekkora volt Jack vállalkozásának nyeresége vagy vesztesége ezen a héten?

3. lépés: A párokkal közösen lapozzatok vissza, és nézzétek át a Jack festővállalkozásának egy hete című írást. Adjátok össze a bevételt és a kiadásokat, majd számoljátok ki a nyereséget. Könnyebb lett volna kiszámolni ezeket, ha leírtátok volna az adatokat?

2. A FELJEGYZÉSEK VEZETÉSÉNEK SZOKÁSA

Olvasás: A sikeres vállalkozók napi feljegyzéseket vezetnek. A kezdő vállalkozóknak nehéz lehet ezt szokássá tenni, ám mégis fontos. Íme öt stratégia a feljegyzések sikeres vezetéséhez:

- **Ne feledjétek a miértet!:** Ösztönzőleg hathat, ha azokra a hosszú távú előnyökre gondoltok, melyeket egy jól szervezett, pontos feljegyzéseket vezető vállalkozás eredményez.
- **Sajátítsatok el új készségeket!:** Lehet, hogy új készségek elsajátítására lesz szükségetek ahhoz, hogy sikeresen vezessétek a feljegyzéseket. A mai beszélgetésünk segíteni fog ezen készségek elsajátításában.
- **Barátokat válasszatok, ne cinkosokat!:** A barát olyan ember, aki segít, hogy helyesen cselekedjete. A cinkos az, aki segít helytelenül cselekednetek. Kérjete fel egy megbízható barátot, egy mentort vagy a házastársatokat, hogy segítsenek nektek a feljegyzések következetes vezetésében.
- **Alkalmazzátok a jutalmazást!:** Jutalmazátok meg magatokat a napi feljegyzések vezetéséért.
- **Legyenek megfelelő eszközeitek!:** Gondoskodjatek róla, hogy meglegyenek az eszközeitek a feladat megfelelő elvégzéséhez. Az összejevetelünk későbbi részében megismerkedünk majd néhány hatékony eszközzel a feljegyzések vezetéséhez.

Beszélgetés: A fent felsorolt stratégiák közül melyik lesz a leghasznosabb számotokra, miközben megpróbáljátok kifejleszteni a napi pénzügyi feljegyzések vezetésének szokását?

3. BEVÉTELI ÉS KIADÁSI NAPLÓ VEZETÉSE

Olvasás: A **bevéteeli és kiadási napló** egy szokványos és fontos üzleti nyomtatvány. A napló fő célja az, hogy feljegyezzetek benne minden, a vállalkozásba bejövő vagy onnan kimenő pénzt. Egy másik célja az, hogy segítsen szétválasztani az üzleti és a személyes pénzeszközöket (lásd 7. fejezet). Döntsétek el, hogy ezt a naplót papíron vagy egy szoftveralkalmazásban szeretnétek vezetni. Alapvető fontosságú, hogy mindennap vezessétek.

GYAKORLÁS (5 perc)

1. lépés: Önállóan dolgozva párosítsátok össze a Jack bevételi és kiadási naplójához szükséges bejegyzések című táblázatban található számokat a Jack bevételi és kiadási naplója című táblázat számaival.

JACK BEVÉTELI ÉS KIADÁSI NAPLÓJÁHOZ SZÜKSÉGES BEJEGYZÉSEK	
	<ol style="list-style-type: none"> Jacknek 1500 van az üzleti bankszámláján. A hét elején ezt az összeget írja be nyitóegyenlegnek.
Hétfő	<ol style="list-style-type: none"> Kifest két belső helyiséget. A bevételi oszlopba beírja: 200. Hozzáad 200-at a számlaegyenleghez. Új egyenleg = 1700. Kifizet 100-at anyagköltségre. A kiadási oszlopba beírja: -100. Kivon 100-at a számlaegyenlegből. Új egyenleg = 1600.
Kedd	<ol style="list-style-type: none"> Kifizet 500-at Tim bérére. A kiadási oszlopba beírja: -500. Kivon 500-at a számlaegyenlegből. Új egyenleg = 1100.
Szerda	<ol style="list-style-type: none"> Kifest négy belső helyiséget. A bevételi oszlopba beírja: 400. Hozzáad 400-at a számlaegyenleghez. Új egyenleg = 1500.
Csütörtök	<ol style="list-style-type: none"> Kifizet 200-at anyagköltségre. A kiadási oszlopba beírja: -200. Kivon 200-at a számlaegyenlegből. Új egyenleg = 1300. Kifest egy teljes házat. A bevételi oszlopba beírja: 1000. Hozzáad 1000-et a számlaegyenleghez. Új egyenleg = 2300.
Péntek	<ol style="list-style-type: none"> Vesz egy új festékszórót. A kiadási oszlopba beírja: -600. Kivon 600-at a számlaegyenlegből. Új egyenleg = 1700.
Szombat	<ol style="list-style-type: none"> Magasnyomású mosóval lemos egy házat. A bevételi oszlopba beírja: 400. Hozzáad 400-at a számlaegyenleghez. Új egyenleg = 2100.
	<ol style="list-style-type: none"> Jack úgy zárja a hetet, hogy az üzleti számláján 2100 van.

JACK BEVÉTELI ÉS KIADÁSI NAPLÓJA: MÁRCIUS 16–21.				
Dátum	Megnevezés	Kiadás	Bevétel	Számlaegyenleg
Jack vállalkozásának nyitóegyenlege				1500 ①
márc. 16., hétfő	Kifest két belső helyiséget		200 ②	1700 ③
márc. 16., hétfő	Anyagköltség	-100 ④		1600 ⑤
márc. 17., kedd	Tim bére	-500 ⑥		1100 ⑦
márc. 18., szerda	Kifest négy belső helyiséget		400 ⑧	1500 ⑨
márc. 19., csüt.	Anyagköltség	-200 ⑩		1300 ⑪
márc. 19., csüt.	Kifest egy teljes házat		1000 ⑫	2300 ⑬
márc. 20., péntek	Vesz egy új festékszórót	-600 ⑭		1700 ⑮
márc. 21., szombat	Magasnyomású mosóval lemos egy házat		400 ⑯	2100 ⑰
Jack vállalkozásának záróegyenlege				2100 ⑱

2. lépés: Önállóan számoljátok ki, mekkora volt Jack nyeresége a héten. _____

3. lépés: A csoporttal közösen beszéljétek meg a következő helyzetet: A hét végén Tim, Jack alkalmazottja azt állítja, nem kapott fizetést. Tegyük fel, hogy Jack hét közben minden üzleti pénzmozgásának nyugtáját megőrizte, majd pedig fel is jegyezte az összes bevételét és kiadását. Hogyan segítenek Jacknek a nyugták, valamint a bevételi és kiadási napló, hogy megcáfolja Tim állítását, miszerint nem kapott fizetést?

4. EREDMÉNYKIMUTATÁS VEZETÉSE

Olvasás: Miután létrehoztátok a bevételi és kiadási naplót, elkészíthetitek az **eredménykimutatást is.**

Emlékeztek, milyen nehéz volt az 1. szakaszban a gyakorlás során emlékezetből kiszámolni a nyereséget? Az eredménykimutatás ebben segít. Összeadja a bevételi és kiadási napló összes bejegyzését, azután összefoglalja a bevétel és a kiadások forrásait egy adott időszakra – egy hétre, hónapra, negyedévre vagy évre – vonatkozóan. Az eredménykimutatás elárulja, hogy nyereséges volt-e a vállalkozásotok az adott időszakban.

Az eredménykimutatás a következőket mutatja:

Bevétel

Kiadások

Nyereség (vagy veszteség)

GYAKORLÁS (5 perc)

1. lépés: Önállóan párosítsátok össze a Jack bevételi és kiadási naplójához szükséges bejegyzések című táblázatban található számokat a Jack eredménykimutatása: március 16–21. című táblázat számaival.

JACK BEVÉTELI ÉS KIADÁSI NAPLÓJÁHOZ SZÜKSÉGES BEJEGYZÉSEK (A 104. OLDALRÓL)

Bevétel	① Szobafestés; 200-at kap
	② Szobafestés; 400-at kap
	③ Ház belső festés; 1000-et kap
	④ Ház külső falmosás; 400-at kap
Kiadások	⑤ Anyagköltség: -100
	⑥ Anyagköltség: -200
	⑦ Alkalmazott bére: -500
	⑧ Festékszóró ára: -600

**JACK EREDMÉNYKIMUTATÁSA
MÁRCIUS 16-21.**

Bevétel

<i>Szobafestés</i>	600	① ②
<i>Ház belső kifestése</i>	1,000	③
<i>Ház külső lemosása</i>	400	④
Összbevétel	2000	

Kiadások

<i>Anyagköltség</i>	-300	⑤ ⑥
<i>Bérek</i>	-500	⑦
<i>Eszközök</i>	-600	⑧
Összkiadás	-1400	

Nyereség (vagy veszteség)

600

2. lépés: A csoporttal közösen beszéljétek meg a következő kérdéseket:

- Nyereséges volt Jack vállalkozása ezen a héten?
- Tudná Jack hétről hétre ilyen eredménnyel működtetni a vállalkozását? Miért igen vagy miért nem?

Olvasás: Figyeljétek meg, hogy az eredménykimutatás célja az, hogy kategóriákba csoportosítson minden bevételt és kiadást. Lehet tucatnyi, több száz vagy több ezer bejegyzés a naplókban, melyeket az eredménykimutatás így összegez. Miután megértitek, hogy miként áll össze az eredménykimutatás, elkezdhetitek tanulmányozni és elemezni azt, hogy a vállalkozások fejlesztését segítő meglátásokra tegyetek szert.

Beszélgetés: Milyen meglátásokra tehetek szert az eredménykimutatás tanulmányozása révén?

5. A BEVÉTELI ÉS KIADÁSI NAPLÓ, VALAMINT AZ EREDMÉNYKIMUTATÁS LÉTREHOZÁSA

Olvasás: Eredménykimutatásra van szükségetek, hogy tudhassátok, nyereséges-e a vállalkozásotok. Az eredménykimutatás létrehozásához először szükségetek van egy bevételi és kiadási naplóra.

GYAKORLÁS (15 perc)

Láthattátok, hogyan vezette Jack a bevételi és kiadási naplót, és hogyan hozott létre ennek felhasználásával egy eredménykimutatást. Most párokban dolgozva állítsátok össze Frank bevételi és kiadási naplóját, valamint eredménykimutatását.

Ha segítségre van szükségetek a bevételi és kiadási napló vagy az eredménykimutatás kitöltéséhez, nézzétek meg a 3. lépés után található megoldást.

1. lépés: Nézzétek át Frank bevételét és kiadásait a heti tevékenységei között, melyek alább vannak felsorolva. Másoljátok át a bevételét és a kiadásait a bevételi és kiadási naplóba.

FRANK KÁRPITOS VÁLLALKOZÁSÁNAK BEVÉTELE ÉS KIADÁSAI	
hétfő	Megkapja a jelenlegi megbízásának első részletfizetését: 2000.
kedd	Kifizet 1500-at anyagköltségre.
szerda	Megkapja az egyik korábbi megbízásért járó fizetést: 500.
csütörtök	Dolgozik a jelenlegi megbízáson.
péntek	Még 1000-et kifizet anyagköltségre.
szombat	Végez a jelenlegi megbízással. Kifizet 500-at az egyik alkalmazottjának. Megkapja a jelenlegi megbízásának másik részletfizetését: 2000.

FRANK BEVÉTELI ÉS KIADÁSI NAPLÓJA: ÁPRILIS 21-26.

Nap	Megnevezés	Kiadás	Bevétel	Számlaegyenleg
Frank vállalkozásának nyitóegyenlege				3000
Frank vállalkozásának záróegyenlege				

2. lépés: Most pedig töltsétek ki Frank kárpitos vállalkozásának eredménykimutatását.

FRANK EREDMÉNYKIMUTATÁSA: ÁPRILIS 21-26.

Bevétel

Első részletfizetés

Korábbi megbízásért kapott fizetés

Második részletfizetés

Összbevétel

Kiadások

Anyagköltség

Bérek

Összkiadás

Nyereség (vagy veszteség)

3. lépés: A csoporttal közösen beszéljétek meg, mit tudtatok meg Frank vállalkozásáról az eredménykimutatás áttekintése után.

MEGOLDÁS

FRANK BEVÉTELI ÉS KIADÁSI NAPLÓJA: ÁPRILIS 21-26.				
Nap	Megnevezés	Kiadás	Bevétel	Számlaegyenleg
Frank vállalkozásának nyitóegyenlege				3000
április 21., hétfő	megkapja az első részletfizetést		2000	5000
április 22., kedd	anyagköltség	-1500		3500
április 23., szerda	megkapja a korábbi megbízásért járó fizetést		500	4000
április 25., péntek	anyagköltség	-1000		3000
április 26., szombat	kifizeti az alkalmazott bérét	-500		2500
április 26., szombat	megkapja a másik részletfizetést		2000	4500
Frank vállalkozásának záróegyenlege				4500

FRANK EREDMÉNYKIMUTATÁSA: ÁPRILIS 21-26.	
Bevétel	
Első részletfizetés	2000
Korábbi megbízás	500
Második részletfizetés	2000
	Összbevétel
	4500
Kiadások	
Anyagköltség	-2500
Bérek	-500
	Összkiadás
	-3000
Nyereség (vagy veszteség)	1500

Beszélgetés: A sikeres vállalkozók a feljegyzésvezetés hathatós erejére támaszkodnak. Van olyan a csoportban, aki jelenleg is vezet bevételi és kiadási naplót, vagy szokott létrehozni eredménykimutatást? Ha igen, ossza meg, miként segít ez neki.

Olvasás: Megtanultátok a bevételi és kiadási napló vezetésének fontosságát, valamint a vállalkozások rendszeres eredménykimutatása elkészítésének alapjait. Ahogy a vállalkozások gyarapszik, úgy az eredménykimutatások is valószínűleg egyre összetettebb lesz. Az alább felsorolt további bevételeket és kiadásokat is tartalmaznia kell majd:

- o Kamatbevétel
- o Munkabéren kívüli alkalmazotti költségek (mint például az egészségbiztosítás és a munkáltatói hozzájárulás)
- o Marketing és hirdetések
- o Bérleti díj
- o Közművek
- o Amortizáció
- o Biztosítás
- o Kamatköltség

Ne aggódjatok, ha nem ismeritek ezeket a fogalmakat! A Kifejezések magyarázata több tudnivalót is tartalmaz ezek kapcsán. Ahogy a vállalkozások gyarapszik, hasznos lesz, ha megismerkedtek ezekkel a kifejezésekkel, és hogy miként számoljátok el azokat az eredménykimutatásokon.

6. A VÁLLALKOZÁSOM PÉNZÜGYI RÉSZLETEINEK KEZELÉSÉT SEGÍTŐ ESZKÖZÖK

Olvasás: Szükségetek lesz egy átfogó eszközre a vállalkozások pénzügyi részleteinek kezeléséhez. Használjátok ezt az eszközt arra, hogy feljegyezzétek a vállalkozások minden bevételi és kiadási ügyletét. Ideális esetben az eszköz képes jelentéseket készíteni, hogy összegezze a bevételt, a kiadásokat és a jövedelmezőséget. Ahhoz, hogy a vállalkozásod rendszerben tartása napi szokássá váljon, az eszköznek könnyen használhatónak és hozzáférhetőnek kell lennie.

Néhány vállalkozó kezdetben egy jegyzetfüzetet és mappákat használ, hogy naponta feljegyezze a nyugtákat. Ezek a vállalkozók esténként fogják a jegyzetfüzetüket és a nyugtákat, és felvezetik a bevételüket és a kiadásukat egy táblázatba. A legtöbb vállalkozó, ahogy a vállalkozása gyarapszik, előbb-utóbb fejlettebb feljegyzésvezető eszközhöz fordul, például digitális alkalmazásokhoz és szoftvercsomagokhoz. Néhányan könyvelőt is alkalmaznak, hogy kezelje a pénzügyeiket.

- Beszélgetés:**
- Milyen eszközökről tudtok, amelyek segíthetnek a vállalkozások pénzügyi részleteinek kezelésében?
 - Az általatok javasolt eszköznek mik a leghasznosabb tulajdonságai?

GYAKORLÁS (5 perc)

Önállóan írjátok le válaszaitokat a következő kérdésekre:

- A vállalkozások természetét tekintve milyen elvárásaitok vannak a pénzkezelési eszközökkel szemben?
-
-

- Az előző válaszotok alapján milyen pénzkezelési eszközt használtok jelenleg vagy gondoljátok, hogy használni fogtok?
-
-

Olvasás: Vállalkozóként el kell döntenetek, hogy melyik eszközök és források fognak nektek a bevételek és kiadásaitok feljegyzésében leginkább segíteni. Bár egy ilyen eszköz vagy egy könyvelő sokat segít a feljegyzések vezetésében, nektek is értenetek kell a vállalkozások pénzügyi feljegyzéseit, és folyamatosan nyomon kell követnetek azokat. Ahogy a vállalkozások növekszik, egyre jobban meg kell értenetek a pénzügyi dolgokat.

Mától fogva kezdjétek el naponta feljegyezni a bevételeket és a kiadásaitokat. A hét végén állítsatok össze egy eredménykimutatást a vállalkozásokra vonatkozóan. (Segítségként használhatjátok a Források részben található üres nyomtatványokat.) Ha a vállalkozásokban még nem történt pénzmozgás, akkor írjátok le egy kitalált vállalkozásét. Az összes bevételek és kiadásotok feljegyzésének szokása hasznára lesz a vállalkozásoknak.



ELMÉLKEDÉS — Legfeljebb 5 perc

Önállóan gondold át a ma tanultakat, és fontold meg, hogy minek a megtételét várja tőled az Úr. Olvasd el az alábbi szentírást, és írásban válaszold meg a kérdéseket.

„És lőn, hogy hódoltak az Úrnak, és velem tartottak; és míves kidolgozással munkáltuk meg a gerendákat. És az Úr időről időre megmutatta nekem, mi módon munkáljam meg a hajógerendákat.

Nos én, Nefi nem oly módon munkáltam meg a gerendákat, ahogy azt az emberek tanulták, és a hajót sem az emberek módján építettem, hanem oly módon, ahogy azt az Úr megmutatta nekem; az tehát nem emberi módon volt” (1 Nefi 18:1–2).

A ma tanultak alapján milyen változtatásra érzel késztetést ahhoz, hogy megfelelő feljegyzéseket vezess?

Mit teszel majd a héten azért, hogy valóra is váltsd a fentebb megfogalmazott változtatást?



KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁS — Legfeljebb 5 perc

A cselekvőtársatokkal közösen olvassátok fel az alábbi kötelezettségvállalások mindegyikét. A vállalkozásotok beindítása és bővítése során a sikerre való készségeitek drámaian megnövekszik, ha szorgalmasan betartjátok a heti kötelezettségvállalásaitokat. Ígérjétek meg, hogy eleget tesztek a vállalt kötelezettségeiteknek, azután írjátok alá a lap alján.

KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁSAIM

- A** Betartom az erre a hétre vonatkozó Alapom kötelezettségvállalásokat:
- Kiválasztok egy nehéz vagy kellemetlen feladatot, és elvégzem azt.
 - Megosztom a családommal vagy a barátaimmal, amit a munkáról és a kintartásról tanultam.
- B** Bevételi és kiadási naplót vezetek mindennap a saját vállalkozásomhoz vagy készítek naplót egy kitalált vállalkozáshoz.
- C** Eredménykimutatást készítek a saját vállalkozásomhoz vagy egy kitalált vállalkozáshoz.
- D** Átnézem az Elmélkedés oldalt, és betartom a kötelezettségvállalásokat.
- E** Kapcsolatba lépek a cselekvőtársammal és támogatom őt.

Ne feledjétek, hogy jövő héten be kell számolnotok arról, hogy hány nap sikerült ügyfelekkel beszélgetek, az üzleti noteszetekbe írnotok, értékesítenetek, valamint pénzügyi adatokat feljegyeznetek (lásd az Erőfeszítéseim kiértékelése című táblázatot a könyv elején).

Aláírásom

Cselekvőtárs aláírása

Mondjatok záróimát.



HOGYAN TELJESÍT A VÁLLALKOZÁSOM?

Jack festőanyagokat vásárol az alkalmazottjával, Erickel. Válasszatok ki két csoporttagot, hogy olvassák fel a következő szöveget.

Eric: Azt a mindenit! Jó drágák ezek az ecsetek! Nem is tudom, hogy kérsz-e eleget a mázolásért.

Jack: Azért, mert ezek jó minőségű ecsetek. Jó munkát csak jó felszereléssel lehet végezni.

Eric: Láttam néhányat a furgon hátuljában hányódni.

Jack: Ja, igen, rendet kell ott raknom.

Eric: Amúgy Tim meg nekem írogat. Elvesztetted a mobilodat? Vagy manapság már nem fizeted ki az alvállalkozóidat?

Jack: Ja, igen, vissza akartam hívni. Azt mondja, hogy nem fizettem ki, de én biztos vagyok benne, hogy igen.

Eric: Hát, nézd meg az utalásaidat.

Jack: Á, készpénzben fizettem ki. Azt hiszem, vennünk kell még alapozót.

Eric: Alapozót? Melyik megbízáshoz? És várjunk csak, nem szoktad feljegyezni, amikor kifizetsz valakit?

Jack: *Téged* mindig kifizetlek, nem igaz?

Eric: Na, igen, és én rögtön be is írom a füzetembe a ledolgozott óráim mellé.

Jack: Ez remek ötlet! Miért nem mutatod meg Timnek is, hogy kell csinálni? Elég lusta...

Eric: Már megint rezeg a telefonom. Hogyhogy mindenkinek megvan a számom?

Jack: Mert te vagy az első számú alkalmazottam!

Eric: Most meg Mrs. Anderson írt. Azt mondja, hogy túl sokról állítottad ki az utolsó számlát.

Jack: Micsoda? Felét előre, felét, amikor végeztünk. Hogy lehet ezt elrontani?

Eric: Hát, azt mondja, hogy a számla összege kétszer annyi volt, mint az árajánlat. A felét előre kifizette?

Jack: Nos, hát, meg kell néznom a feljegyzéseimet.

Eric: Ezek szerint *mégis* vezetsz feljegyzéseket?

Jack: Ööö, meg kell néznom, ami van, de a jövőben mindenképpen pontosabb feljegyzéseket vezetek majd.

JACK FESTŐVÁLLALKOZÁSÁNAK EGY HETE

Olvasás: Jack szobafestéssel indította a vállalkozását. Jó híre ment, és nagyon sokan ajánlották másoknak. A vállalkozása igencsak beindult, ezért több festőt is felvett, hogy segítsenek neki. Jack magasnyomású mosással is kiegészítette a vállalkozás profilját. Sok munkája van és keményen dolgozik, hogy el tudja látni a bővülő vállalkozása igényeit. Nézzétek át Jack vállalkozásának egy heti eseményeit.

hétfő	200-at kap két belső helyiség kifestéséért. Kifizet 100-at anyagköltségre.
kedd	Kifizet 500-at az egyik alkalmazottnak.
szerda	400-at kap négy belső helyiség kifestéséért.
csütörtök	Kifizet 200-at anyagköltségre. 1000-et kap egy teljes ház kifestéséért.
péntek	Kifizet 600-at egy új festékszóra.
szombat	400-at kap egy ház magasnyomású mosóval való lemosásáért.



7

AZ ÜZLETI ÉS A SZEMÉLYES PÉNZEM SZÉTVÁLASZTÁSA

ALAPOM TANTÉTEL

- Oldd meg a gondokat!

ÜZLETI ALAPELVEK, KÉSZSÉGEK ÉS SZOKÁSOK

1. Segíteni mind a vállalkozásomat, mind a családomat
2. Különválasztani az üzleti és a személyes pénzemet
3. Tizedet fizetni a jövedelmemből
4. Külön feljegyzéseket vezetni



BESZÁMOLÓ — Legfeljebb 25 perc

Mondjatok nyitóimát.

MÚLT HETI KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁSOK

- A** Betartom az Alapom kötelezettségvállalásokat.
- B** Bevételi és kiadási naplót vezetek mindennap a saját vállalkozásomhoz vagy készítek naplót egy kitalált vállalkozáshoz.
- C** Eredménykimutatást készítek a saját vállalkozásomhoz vagy egy kitalált vállalkozáshoz.
- D** Átnézem az Elmélkedés oldalt, és betartom a kötelezettségvállalást.
- E** Kapcsolatba lépek a cselekvőtársammal és támogatom őt.

1. LÉPÉS: KIÉRTÉKELÉS A CSELEKVŐTÁRSSAL KÖZÖSEN (5 perc)

Szánjatok néhány percet arra, hogy kiértékeljétek a kötelezettségvállalásaitok betartására tett erőfeszítéseiteket a hét során. Használjátok a munkafüzet elején található Erőfeszítéseim kiértékelése című táblázatot. Ezt követően osszátok meg a társatokkal az értékeléseket, és beszéljétek meg vele az alábbi kérdéseket.

Beszélgetés: Milyen kihívásokkal szembesültél a héten a kötelezettségvállalásaid betartása kapcsán?

Er a táblázat segít, hogy nyomtatás előtt a feljölésedet. Minden héten a csoportgyűlés beszámoló szövegében lehetőséged lesz rá, hogy kitöltsd.

UTMUTATÓ: Értékelés ki a hus kötelezettségvállalásaid betartására tett erőfeszítésed! Csak meg az erőfeszítésed a táblázatoddal gondolatot, milyen módon figyeltél rá, mikor, milyen a fontos cselekvési lépéseid végére!

JELMAGYARÁZAT: ● Csak egy erőfeszítés ● Közepes erőfeszítés ● Jó erőfeszítés

	A „Alapom” kötelezettségvállalások	Üzleti/életvesztési kötelezettségvállalások	Üzletvezetési kötelezettségvállalások	„Elmélkedés” kötelezettségvállalások	Cselekvőtársal szembeni kötelezettségvállalások	Kulcsfontosságú üzleti készségek				
Példa	Törzs döntéshozatal és jógy megvalósítás	Raportot veszem a bevételeimről és kiadásokról	Terveket készítek az üzleti tevékenységem előkészítésére	„Elmélkedés” oldalt olvasom	Cselekvőtársammal beszélgetek	1	2	3	4	5
1. hét	Az óra látása a szabályok alapján	Réport veszek az „Alapom” kihívásaimról	Értékelés naponta jegyzetelés az üzleti tevékenységemről	Elmélkedés oldalt olvasom	Cselekvőtársammal beszélgetek					
2. hét	Cselekvési terv készítése	Felkészülök az üzleti tevékenységemre	Felkészülök az üzleti tevékenységemre	Felkészülök az üzleti tevékenységemre	Felkészülök az üzleti tevékenységemre					
3. hét	Cselekvési terv a pénzre	Legfeljebb 5 lehetőséget vizsgálok	Közvetlen a személyes üzleti tevékenységemre	Közvetlen a személyes üzleti tevékenységemre	Közvetlen a személyes üzleti tevékenységemre					
4. hét	Törzs döntéshozatal és jógy megvalósítás	Réport veszek az „AD” elveimről	Közvetlen a személyes üzleti tevékenységemre	Közvetlen a személyes üzleti tevékenységemre	Közvetlen a személyes üzleti tevékenységemre					
5. hét	Hozzájárulás a döntéshez az üzleti tevékenységemre	Kiértékelés az üzleti tevékenységemről	Közvetlen a személyes üzleti tevékenységemre	Közvetlen a személyes üzleti tevékenységemre	Közvetlen a személyes üzleti tevékenységemre					
6. hét	Döntés: vállalkozásom elindítása	Bevételeim és kiadásaim naplóját vezetem	Eredménykimutatást készítek a saját vállalkozásomról	Eredménykimutatást készítek a saját vállalkozásomról	Eredménykimutatást készítek a saját vállalkozásomról					
7. hét	Csapat megalkotása	Elmélkedés oldalt olvasom	Külön feljegyzéseket készítek az üzleti tevékenységemről	Külön feljegyzéseket készítek az üzleti tevékenységemről	Külön feljegyzéseket készítek az üzleti tevékenységemről					
8. hét	Vállalkozásom elindítása	Felkészülök a lehetőségeim megvalósítására	Közvetlen a személyes üzleti tevékenységemre	Közvetlen a személyes üzleti tevékenységemre	Közvetlen a személyes üzleti tevékenységemre					
9. hét	Tervezés a tanulásra	Terveket készítek a vállalkozásom előkészítésére	Terveket készítek az üzleti tevékenységemre	Terveket készítek az üzleti tevékenységemre	Terveket készítek az üzleti tevékenységemre					
10. hét	Törzs döntéshozatal és jógy megvalósítás	Bevételeim az üzleti tevékenységemről	Bevételeim az üzleti tevékenységemről	Bevételeim az üzleti tevékenységemről	Bevételeim az üzleti tevékenységemről					
11. hét	Közvetlen a személyes üzleti tevékenységemre	Elmélkedés oldalt olvasom	Elmélkedés oldalt olvasom	Elmélkedés oldalt olvasom	Elmélkedés oldalt olvasom					
12. hét	Réportot készítek a vállalkozásomról	Felkészülök a vállalkozásom elindítására	Az üzleti tevékenységemről	Az üzleti tevékenységemről	Az üzleti tevékenységemről					

2. LÉPÉS: BESZÁMOLÓ A CSOPORT FELÉ (8 perc)

Az erőfeszítéseitek kiértékelése után újra üljön össze a csoport, és számoljatok be az eredményeitekről. Haladjatok sorban, és mindenki mondja el, hogy a múlt heti egyes kötelezettségvállalásokra vonatkozóan pirossal, sárgával vagy zölddel értékelte magát. Azt is mondjátok el, hogy hány nap során gyakoroltátok a kulcsfontosságú üzleti készségeket az Erőfeszítéseim kiértékelése táblázatba beírtak alapján.

3. LÉPÉS: TAPASZTALATAITOK MEGOSZTÁSA (10 perc)

Most pedig a csoporttal közösen beszéljétek meg, hogy mit tanultatok abból, hogy igyekeztetek a héten betartani a kötelezettségvállalásaitokat.

- Beszélgetés:**
- Milyen tapasztalataitok voltak az Alapom kötelezettségvállalásaitok betartásával?
 - Mit tanultatok abból, hogy bevételi és kiadási naplót vezetettetek és üzleti eredménykimutatást készítettetek?

4. LÉPÉS: CSELEKVŐTÁRS KIVÁLASZTÁSA (2 perc)

Válasszatok cselekvőtársat a csoportból a jövő hétre. A cselekvőtársak rendszerint azonos neműek, és nem családtagjai egymásnak.

Pár percben ismerkedjétek meg a cselekvőtársatokkal. Mutakozzatok be, és beszéljétek meg, miként fogtok kapcsolatba lépni egymással a hét folyamán.

Cselekvőtárs neve

Elérhetőségek

Írjátok le, hogyan és mikor fogtok kapcsolatba lépni egymással ezen a héten.

HÉT.	KEDD	SZE.	CSÜT.	PÉN.	SZO.	VAS.



ALAPOM: OLDD MEG A GONDOKAT! — Legfeljebb 20 perc

Elmélkedés: Miért hagyja Mennyei Atyánk, hogy gondokkal és kihívásokkal szembesüljünk?

Rövidfilm: "A Bigger Truck?" [Nagyobb teherautó?]. Elérhető az srs.lds.org/videos oldalon. (Nincs meg a rövidfilm? Olvassátok el a fejezet végén található szöveget.)

Beszélgetés: Mi a valódi gond ebben a történetben? Milyen lehetőségei vannak a két férfinak?

Olvasás: Tan és szövetségek 9:7–9 és az idézet Robert D. Hales eldertől.

GYAKORLÁS (5 perc)

1. lépés: Önállóan olvassátok el az alábbi szövegdobozban található problémamegoldó mintát!



2. lépés: Válasszatok ki egy most fennálló problémát, és írjátok le ide!

3. lépés: A hét folyamán szánjatok időt arra, hogy a problémamegoldó minta minden egyes lépését alkalmazzátok a problémátokra! Írjátok le a válaszaitokat az alábbi helyre.

(1) Beazonosítás:

(2) Lehetőségek tanulmányozása:

(3) Döntés és cselekvés:

TAN ÉS SZÖVETSÉGEK 9:7–9

„Íme, nem értetted meg; feltételezted, hogy megadom ezt neked, amikor nem gondoltál bele, csak kértél engem.

De íme, én azt mondom neked, hogy tanulmányoznod kell azt az elmédben; majd meg kell kérdezned tőlem, hogy helyes-e, és ha helyes, akkor tebenned égővé teszem kebledet; érezni fogod tehát, hogy helyes.

De ha nem helyes, akkor nem lesznek ilyen érzéseid, hanem gondolataid megdermednek, ami miatt elfelejtetted azt, ami helytelen”.

ROBERT D. HALES ELDER

„[A]z Úr... azt várja tőlünk, hogy segítsünk saját gondjaink megoldásában. [...] Értelmes, gondolkodó emberi lények vagyunk. Rendelkezünk a képességgel, hogy felismerjük a szükségleteinket, tervezzünk, célokat tűzzünk ki, és megoldjuk a gondjainkat.”

“Every Good Gift,” *New Era*, Aug. 1983, 8, 9

Olvasás: 1 Nefi 17:51 és 1 Nefi 18:2–3.

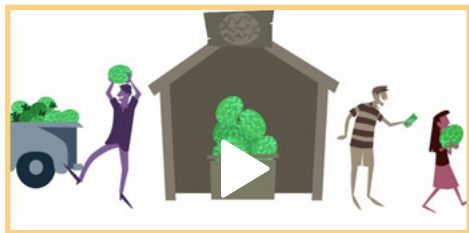
Beszélgetés: Hogyan tudta Nefi megépíteni a hajót?

Kötelezett-ségvállalás: Kötelezd el magad, hogy a hét folyamán megteszed az alábbiakat!

- Cselekedj a gyakorlás során megbeszélte lépések szerint, hogy elkezd megoldani a gondodat. Ne feledd, hogy nem szabad feladnod! Időbe telik megoldani egy-egy gondot, és változások idézni elő.
- Oszd meg a családdal vagy a barátaiddal, amit ma a problémamegoldásról tanultál.

NAGYOBB TEHERAUTÓ?

Ha nem tudjátok megnézni a rövidfilmet, akkor válasszatok ki egy csoporttagot, hogy olvassa fel ezt a szöveget.



DALLIN H. OAKS ELNÖK: Két férfi közös vállalkozásba kezdett. Felállítottak egy kis bódét az egyik forgalmas út mentén. Szereztek egy teherautót, és elmentek vele egy gazda földjére, ahol vásároltak egy rakomány dinnyét, darabját 1 dollárért. A megrakott teherautóval visszahajtottak az út menti bódéjukhoz, és eladták a dinnyéiket, darabját egy dollárért.

Visszamentek a gazda földjére, és vásároltak még egy rakomány dinnyét, darabját egy dollárért. Visszavitték az út szélére és újból eladták őket, darabját egy dollárért. Amikor visszafelé tartottak a gazda földjére egy újabb rakományért, az egyik társ így szólt a másikhoz: „Nem keresünk túl sokat ezen az üzleten, mi?”

„Tényleg nem – felelte a társa.

– Gondolod, hogy nagyobb teherautó kéne?”

(Vö. Fókusz és a fontossági sorrend. *Liahóna*, 2001. júl. 101.)

1 NEFI 17:51

„És most, ha az Úrnak ilyen nagy hatalma van, és olyan sok csodát tett az emberek gyermekei között, hogyan van az, hogy nem tud oktatni engem, hogy egy hajót építsek?”

1 NEFI 18:2–3

„Nos én, Nefi nem oly módon munkáltam meg a gerendákat, ahogy azt az emberek tanulták, és a hajót sem az emberek módján építettem, hanem oly módon, ahogy azt az Úr megmutatta nekem; az tehát nem emberi módon volt.

És én, Nefi gyakran felmentem a hegyre és gyakran imádkoztam az Úrhoz; az Úr tehát nagyszerű dolgokat mutatott meg nekem.”



TANULÁS — Legfeljebb 60 perc

1. SEGÍTENI MIND A VÁLLALKOZÁSOMAT, MIND A CSALÁDOMAT

Rövidfilm: "Opportunity of a Lifetime? Part 1" [Életem nagy lehetősége? 1. rész].
Elérhető az srs.ids.org/videos oldalon. (Nincs meg a rövidfilm? Olvassátok el a fejezet végén található szöveget.)

Beszélgetés: Mark szeretne segíteni a hűgának, de a saját vállalkozását is szeretné fejleszteni. Szerintetek mit kellene Marknak tennie?

Olvasás: Múlt héten beszélgettünk a bevételünk és a kiadásaink napi feljegyzésének fontosságáról. Ennek a szokásnak a kialakítása alapvető fontosságú egy sikeres vállalkozás létrehozásához. Amint azt ez a fejezet is elmagyarázza, egy másik alapvető fontosságú szokás, hogy az üzleti pénzünket kezeljük külön a személyes pénzünktől.

2. KÜLÖNVÁLASZTANI AZ ÜZLETI ÉS A SZEMÉLYES PÉNZEMET

Rövidfilm: "Opportunity of a Lifetime? Part 2" [Életem nagy lehetősége? 2. rész].
Elérhető az srs.ids.org/videos oldalon. (Nincs meg a rövidfilm? Olvassátok el a fejezet végén található szöveget.)

Beszélgetés: Mit tanulhatunk ebből a rövidfilmből az üzleti és a személyes pénzünk külön kezeléséről?

Olvasás: Adj magadnak fizetést! Ahogy a vállalkozásod elkezdi jövedelmezővé válni, el kell döntened, miként fogsz magadnak fizetést adni. Sok vállalkozó először egy kisebb fizetést ad magának, amely aztán a vállalkozás növekedtével és anyagi megerősödésével később emelkedhet.

Legyen két külön bankszámlád! A magadnak adott fizetésedet a személyes bankszámládra utald. Ez legyen egy különálló számla, ne pedig az üzleti bankszámlád.

Ne lopd meg a saját vállalkozásodat! A sikeres vállalkozók nem vesznek ki pénzt az üzleti bankszámlájukról azért, hogy anyagilag segítsék a családjukat vagy a barátaikat.

Rövidfilm: "Opportunity of a Lifetime? Part 3" [Életem nagy lehetősége? 3. rész]. Elérhető az srs.lds.org/videos oldalon. (Nincs meg a rövidfilm? Olvassátok el a fejezet végén található szöveget.)

Beszélgetés:

- Szerintetek Mark helyesen cselekedett? Miért igen vagy miért nem?
- Mit tudtatok meg a visszautasításról, ami vállalkozóként segíthet nektek?

Olvasás: A sikeres vállalkozók tudják, hogy pénzt kell félretenniük arra az esetre, ha bármi gond vagy nehézség adódna, és hogy bővíthessék a vállalkozásukat. Amikor valaki más anyagi megsegítését vesszük fontolóra, bölcsen kell észszerű határokat és feltételeket szabnunk. Csakis a szabadon elkölthető személyes forrásainkra támaszkodhatunk, és soha nem szabad az üzleti pénzalapjainkat használni erre. Mindenekfelett pedig meg kell győződnünk arról, hogy a vállalkozásunk „a rend ház[a]” (T&S 88:119).

3. TIZEDET FIZETNI A JÖVEDELMEMBŐL

Olvasás: Nagyszerű áldásokat kapunk, ha tizedet fizetünk a jövedelmünkéből. Ha a vállalkozásunk pénzét külön kezeljük a személyes pénzünktől, könnyebb kiszámolni a tizedünket. Ne feledjétek ezeket az alapelveket:

1. Tartsátok a vállalkozásotok pénzét és a személyes pénzeteket különálló bankszámlákon.
2. Abból a személyes jövedelemből (például bérből) fizessetek tizedet, melyet a vállalkozásotoktól kaptok.
3. A vállalkozásotokban lévő pénz nem tizedköteles. Azt a pénzt üzleti költségekre, bérekre és a vállalkozás bővítésére kínáló lehetőségekre használjátok.

4. KÜLÖN FELJEGYZÉSEKET VEZETNI

Olvasás: Azonkívül, hogy két külön bankszámlátok van a személyes és az üzleti pénzetek számára, külön feljegyzéseket is kell vezetnetek. Mark Bailey napi feljegyzéseket vezet a vállalkozásába bejövő pénzekről, valamint az onnan kimenő pénzekről. Ezenkívül azonban napi feljegyzéseket vezet a családjához bejövő pénzekről, valamint az onnan kimenő pénzekről is. Ezeket a feljegyzéseket úgy hívjuk, hogy **bevételi és kiadási napló** (üzleti és személyes).

GYAKORLÁS (5 perc)

A csoporttal közösen gyakoroljátok a következőt.

1. lépés: Mark Bailey vezet egy bevételi és kiadási naplót a vállalkozására vonatkozóan, és egy ugyanilyet a családjára vonatkozóan. Nézzétek át Mark **üzleti** bevételi és kiadási naplóját alább. Láthatjátok, hogy augusztus 14-én, vagyis azon a napon, amikor a húga pénzt kért tőle, Mark vállalkozásának bankszámláján 28 500 volt az egyenleg.

MARK BAILEY ÜZLETI BEVÉTELI ÉS KIADÁSI NAPLÓJA: AUGUSZTUS 14-20.				
Dátum	Megnevezés	Kiadás	Bevétel	Egyenleg
Üzleti számla egyenleg				38 600
08. 14.	stadion részesedése a heti jegyeladásokból	-9000		29 600
08. 14.	prospektusok	-1100		28 500
08. 15.	jegyeladások		4200	32 700
08. 15.	rágcsálnivalók	-500		32 200
08. 16.	jegyeladások		4200	36 400
08. 17.	jegyeladások		5100	41 500
08. 18.	jegyeladások		5100	46 600
08. 18.	Mark bére (kéthetente fizetve)	-3000		43 600
08. 18.	idegenvezető bére (kéthetente fizetve)	-4800		38 800
08. 18.	stadion biztonsági szolgáltatás	-2000		36 800
08. 19.	jegyeladások		5400	42 200

2. lépés: Beszéljétek meg a következő kérdést: Milyen következményekkel járna Mark vállalkozására nézve, ha 25 000-et kölcsönadna a hűgának?

3. lépés: Nézzétek át Mark **személyes** bevételi és kiadási naplóját alább. Karikázzátok be azt a bejegyzést, amely jövedelemként mutatja Mark bérét. Most nézzétek meg újra az iménti **üzleti** naplót, és keressétek meg azt a bejegyzést, amely a vállalkozás számára kiadásként mutatja Mark bérét. Figyeljétek meg, hogy amikor Mark feljegyzi a 3000-es bérét üzleti kiadásként, akkor a 3000-et személyes jövedelemként is fel kell jegyeznie.

MARK BAILEY SZEMÉLYES BEVÉTELI ÉS KIADÁSI NAPLÓJA: AUGUSZTUS 14-20.				
Dátum	Megnevezés	Kiadás	Jövedelem	Egyenleg
Személyes számlae egyenleg				12 050
08. 14.	üzemanyag	-80		11 970
08. 14.	élelmiszer	-350		11 620
08. 15.	zongoraórák	-100		11 520
08. 15.	közműszámlák	-200		11 320
08. 16.	ebéd	-10		11 310
08. 17.	iskolai program	-20		11 290
08. 17.	mozi	-20		11 270
08. 18.	Mark bére		3000	14 270
08. 18.	tized	-300		13 970
08. 18.	megtakarítások	-200		13 770
08. 19.	autómosó	-15		13 755

GYAKORLÁS (10 perc)

Most pedig gyakoroljuk az üzleti és a személyes pénzünk külön kezelését! A csoporttal közösen gyakoroljátok a következőt.

Moderátor: Arról tanultunk, hogy kezeljük külön az üzleti pénzünket és a személyes pénzünket. Most nézzük ezt át Trenton példájával, aki lakatos. Ő 100-at keres egy-egy gépjármű zárnyitásával. Ez üzleti bevétel. Hetente egyszer elmegy ebédelni a legjobb barátjával, Charlie-val. Ez személyes kiadás. Ebéd után hazafelé Trenton időnként vásárol egy-egy doboz nyerskulcsot. Ez üzleti kiadás.

Trenton napi tevékenységeit itt találjátok felsorolva. A csoporttal együtt felváltva olvassátok fel az egyes sorokat. Utána beszéljétek meg, hogy az alábbi táblázatban hova kerüljön az adott sor. Ezt követően önállóan írtátok be azt a tevékenységet az üzleti kiadás, üzleti bevétel, személyes kiadás vagy személyes jövedelem oszlopba. Utána ellenőriztétek le a megoldást.

Trenton napi tevékenységei

Kinyitott 2 gépjárművet: 200-at keresett

Charlie-val ebédelt: 10-et költött

Vett 30 nyerskulcsot: 30-at költött

Kifizetett 5 biztonsági zárat: 40-et költött

Elkészített 15 új kulcsot: 45-öt keresett

Felszerelt 2 biztonsági zárat: 300-at keresett

Kifizette a lakása villanyszámláját: 120-at költött

Kifizette a személyes mobiltelefon-számláját: 80-at költött

Üzemanyagot vett a céges autóba: 50-et költött

Pizzát vett a fia baseballcsapatának: 90-et költött

Túlórában út menti segítséget nyújtott egy ügyfélnek: 150-et keresett

Bért fizetett magának: 1200

TRENTON BEVÉTELI ÉS KIADÁSI TÁBLÁZATA			
személyes		üzleti	
jövedelem	kiadás	bevétel	kiadás

Moderátor: Nézzük át a táblázatot! Trenton üzleti számláján kell lennie bevételnek és kiadásoknak is. A személyes számláján kell lennie kiadásoknak és egy jövedelembejegyzésnek. Hova vezettétek fel Trenton 1200-as bérét? A bérét a személyes számláján jövedelemként, az üzleti számláján pedig kiadásként kell feljegyezni. Ha esetleg javítanotok kell a bére bejegyzését a táblázatban, akkor azt most tegyétek meg!

Ha összeadjuk az üzleti számlánk oszlopainak bejegyzéseit, megkapjuk, hogy aznapra mennyi volt a bevételünk és a kiadásaink. Ugyanezt megtehetjük a személyes számlánkkal is. Ahhoz, hogy megkapjuk az aznapi üzleti nyereségünket – vagy veszteségünket –, egyszerűen kivonjuk a kiadásainkat a bevételünkből.

Tegyétek ezt egy héten keresztül, és figyeljétek meg, mit tanultok ezáltal a saját vállalkozásotokról! Nyereséges volt a vállalkozásotok? Van elég pénz arra, hogy fejlesszétek a vállalkozásotokat vagy félretegyétek későbbre? Van rá lehetőség, hogy növeljétek a bevételeket vagy csökkentsétek a kiadásaitokat, hogy ezáltal később megemelhessétek a béreteket?

MEGOLDÁS

TRENTON BEVÉTELI ÉS KIADÁSI TÁBLÁZATA			
személyes		üzleti	
jövedelem	kiadás	bevétel	kiadás
Trenton bére: 1200-at keresett	Charlie-val ebédelt: 10-et költött	Kinyitott 2 gépjárművet: 200- at keresett	Vett 30 nyerskulcsot: 30-at költött
	Kifizette a lakása villanyszámláját: 120-at költött	Elkészített 15 új kulcsot: 45-öt keresett	Kifizetett 5 biztonsági zárat: 40-et költött
	Kifizette a személyes mobiltelefon- számláját: 80-at költött	Felszerelt 2 biztonsági zárat: 300-at keresett	Üzemanyagot vett a céges autóba: 50-et költött
	Pizzát vett a fia baseballcsapatának: 90-et költött	Túlórában út menti segítséget nyújtott egy ügyfélnek: 150-et keresett	Trenton bére: 1200- at költött

GYAKORLÁS (15 perc)

Most pedig alkalmazzátok egy nehezebb példára mindazt, amit az előző csoportos gyakorlatból tanultatok. Önállóan kövessétek az alábbi öt lépést. Az alábbi nyomtatványok segítségével válasszátok külön Trenton üzleti és személyes pénzt. Miután végeztetek, ellenőrizték a megoldást (e fejezet Források részében).

- 1 Nézzétek meg a hét minden egyes napján Trenton üzleti bevételét, személyes jövedelmét, valamint üzleti és személyes kiadásait.
- 2 Az üzleti bevételi és kiadási naplóban jegyezzétek fel Trenton üzleti pénzmozgásait.
- 3 A személyes bevételi és kiadási naplóban jegyezzétek fel Trenton személyes pénzmozgásait.
- 4 Írjatok egy üzleti eredménykimutatást az üzleti naplóban lévő adatokból.
- 5 Írjatok egy személyes eredménykimutatást a személyes naplóban lévő adatokból.

1 9/2, hétfő	Vállalkozás bevétele gépjárművek zárnyításáért: 400. Élelmiszer a család részére: 300.
9/3, kedd	Vállalkozás kiadása üzemanyagra: 6000. Vállalkozás bevétele új kulcsok gyártásáért: 300.
9/4, szerda	Gyerekek tandíja: 50. Saját bér kifizetése: 1200. Tized: 120.
9/5, csütörtök	Lakbér befizetése: 800. Vállalkozás bevétele lakások zárnyításáért: 350.
9/6, péntek	Vállalkozás bevétele új kulcsok gyártásáért: 200. Vállalkozás kiadása alapanyagra és felszerelésre: 150.
9/7, szombat	Vállalkozás bevétele gépjárművek zárnyításáért: 500. Ruhanemű a gyerekeknek: 50. Vállalkozás kiadása üzemanyagra: 40.

2 TRENTON ÜZLETI BEVÉTELE ÉS KIADÁSAI: 9/2-9/7

Dátum	Megnevezés	Kiadás	Bevétel	Egyenleg
Üzleti számla egyenleg				1000
Összes kiadás és bevétel				

3 TRENTON SZEMÉLYES JÖVEDELME ÉS KIADÁSAI: 9/2-9/7

Dátum	Megnevezés	Kiadás	Jövedelem	Egyenleg
Személyes számla egyenleg				1000
Összes kiadás és bevétel				

4 TRENTON ÜZLETI EREDMÉNYKIMUTATÁSA (9/2-9/7)

Bevétel

Gépjárművek zárnyítása _____
 Új kulcsok gyártása _____
 Lakások zárnyítása _____
 Üzleti bevételek összesen _____

Kiadások

Üzemanyag _____
 Bér _____
 Alapanyag és felszerelés _____
 Üzleti kiadások összesen _____

Üzleti nyereség (vagy veszteség)

(Bevétel - Kiadások =) _____

5 TRENTON SZEMÉLYES EREDMÉNYKIMUTATÁSA (9/2-9/7)

Jövedelem

Bér _____
 Személyes jövedelem összesen _____

Kiadások

Élelmiszer _____
 Tandíj _____
 Tized _____
 Lakbér _____
 Ruházat _____
 Személyes kiadások összesen _____

Személyes többlet (vagy hiány)

(Jövedelem - Kiadások =) _____

- Beszélgetés:**
- Az üzleti és a személyes pénz különválasztásának melyik része volt a legnehezebb?
 - Milyen meglátásokra tettetek szert ezeknek az üzleti és személyes eredménykimutatásoknak köszönhetően?

Olvasás: A sikeres vállalkozók napi feljegyzéseket vezetnek, és ezek segítségével hoznak tájékozott üzleti döntéseket. Bár számos vállalkozó nem szeret feljegyzéseket vezetni, mégis szokássá és elsődleges fontosságúvá teszik, mert tudják, hogy a pontos bevételi és kiadási adatok segítik a vállalkozásuk sikerét és növekedését.

A kezdő vállalkozók gyakran táblázatok és egyszerű online eszközök segítségével rendszerezik a feljegyzéseiket. Amint bővül a vállalkozásotok, logikussá válhat, hogy egy kifinomultabb könyvelési megoldásba fektessetek vagy felvegyetek egy könyvelőt, ahogy a vállalkozás szüksége megkívánja. Még ha rendelkezésetekre áll is egy eszköz vagy egy könyvelő a pénzügyi feljegyzéseitek kezeléséhez, nektek is rendelkeznetek kell alapfokú ismeretekkel a feljegyzések részleteit illetően, valamint folyamatosan át kell azokat néznetek.

Ezen a héten keményen dolgozunk majd azon, hogy különálló számlákat vezessünk, valamint hogy elkerüljük azt a gyakori hibát, hogy annyira elmerülünk az üzleti feladatokban, hogy gondatlanná válunk a fontos, napi feljegyzések vezetésében.

GYAKORLÁS (5 perc)

1. lépés: Gondoljátok át, milyen kihívások vagy akadályok nehezíthetik meg számotokra, hogy naponta vezessétek ezeket a különálló feljegyzéseket. Önállóan írjátok le a gondolatokat alább.

2. lépés: Ha van egy tervetek a feljegyzések vezetésére, az megkönnyíti a különálló feljegyzések mindennapi vezetését. Átnézhetitek például mindennap ugyanabban az időpontban a feljegyzéseiteket. Kidolgozhattok egy tervet arra is, hogy napi emlékeztetőket hoztok létre magatoknak. Gondoljátok át, mi működné számotokra a legjobban, és írjátok le ide a terveteket.



ELMÉLKEDÉS — Legfeljebb 5 perc

Önállóan gondold át a ma tanultakat, és fontold meg, hogy minek a megtételét várja tőled az Úr. Olvasd el az alábbi szentírást, és írásban válaszold meg a kérdéseket.

„Hagyjad az Úrra a te útadat, és bízzál benne, majd ő teljesíti”
(Zsoltárok 37:5).

A ma tanultak alapján milyen változtatásra érzel késztetést ahhoz, hogy biztosítsd az üzleti és a személyes pénzed különválasztását?

Mit teszel majd a héten azért, hogy valóra is váltsd a fentebb megfogalmazott változtatást?



KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁS — Legfeljebb 5 perc

A cselekvőtársatokkal közösen olvassátok fel az alábbi kötelezettségvállalások mindegyikét. A vállalkozásotok beindítása és bővítése során a sikerre való készségeitek drámaian megnövekszik, ha szorgalmasan betartjátok a heti kötelezettségvállalásaitokat. Ígérjétek meg, hogy eleget tesztek a vállalt kötelezettségeiteknek, azután írjátok alá a lap alján.

KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁSAIM

- A** Betartom az erre a hétre vonatkozó Alapom kötelezettségvállalásokat:
- Kiválasztok egy most fennálló problémát.
 - Alkalmazom a következő lépéseket a problémámra: (1) Beazonosítás; (2) Lehetőségek tanulmányozása; (3) Döntés és cselekvés.
 - Megosztom a családommal vagy a barátaimmal, amit a problémamegoldásról tanultam.
- B** Bért vagy fizetést adok magamnak, és külön számlákon tartom az üzleti pénzemet és a személyes pénzemet.
- C** Külön feljegyzéseket vezetek az üzleti és a személyes pénzügyeimről.
- D** Átnézem az Elmélkedés oldalt, és betartom a kötelezettségvállalásokat.
- E** Kapcsolatba lépek a cselekvőtársammal és támogatom őt.

Ne feledjétek, hogy jövő héten be kell számolnotok arról, hogy hány nap sikerült ügyfelekkel beszélgetek, az üzleti noteszetekbe írnotok, értékesítenetek, valamint pénzügyi adatokat feljegyeznetek (lásd az Erőfeszítéseim kiértékelése című táblázatot a könyv elején).

Aláírásom

Cselekvőtárs aláírása

Mondjatok záróimát.



ÉLETEM NAGY LEHETŐSÉGE? 1. RÉSZ

Mark Bailey-t, aki a 2. fejezetben vágott bele a stadion-körbevezetési üzletbe, és akinek már lassan egy éve megvan a vállalkozása, felkeresi a húga, Michelle. Válasszatok ki két csoporttagot, hogy olvassák fel a következő szöveget.

Mark: Szia, Hugi!

Michelle: Szia, Mark! Úgy látom, igencsak beindult az üzlet.

Mark: Igen, kész örület!

Michelle: Ez nagyszerű! És úgy látom, nagyon élvezed!

Mark: Igen, szerintem jó úton haladok. Egyszer el kellene jönnöd egy körbevezetésre, és látnád, hogy is zajlik.

Michelle: Szuper ötlet! Annyira örülök a sikerednek! Amúgy én is alig várom már a saját vállalkozásom beindulását.

Mark: Valóban? Elég hirtelen jött.

Michelle: Egy régi főiskolai barátnőm keresett meg. Nemrég megszerezte egy korszakalkotó termék szabadalmát, és szeretné hasznosítani a marketing készségeimet. Azt akarja, hogy legyek az üzlettársa.

Mark: Kissé kockázatosnak tűnik, de kemény munkával meg tudod csinálni. A tehetséged megvan hozzá, az biztos!

Michelle: Hát, pont ez a probléma. Valójában meg kell vásárolnom a társrészemet.

Mark: És az mennyibe kerül?

Michelle: A cég üzleti részesedésének 50%-a 25 000-be.

Mark: Húha! Ez kissé drágának tűnik! Megengedheted ezt magadnak?

Michelle: Hát, ez az egyik oka annak, hogy meglátogatlak. A banktól nem tudtam kölcsönt felvenni, így azt reméltem, talán te segítesz.

Mark: Úgy tűnik, valóban hiszel ebben.

Michelle: Így van. Annyira, hogy felmondtam a munkahelyemen.

Mark: Tudod, igazán szeretnék segíteni. De pont idén készülök a saját vállalkozásomat is bővíteni, és nem lesz olcsó. Biztosnak kell lennem abban, hogy tudom majd fedezni a költségeimet.

ÉLETEM NAGY LEHETŐSÉGE? 2. RÉSZ

Válasszatok ki két csoporttagot, hogy olvassák fel a következő szöveget.

Mark: Rich, akadt egy kis gondom, amit szeretnék veled megbeszélni.

Rich: Hadd találjam ki! Egymillió ember áll sorban a következő stadion-körbevezetésedre.

Mark: Hát, nagyjából igen! Az üzlet robbanásszerűen fejlődik, és mindenképpen még több pénzt kell befektetnem.

Rich: Úgy tűnik, ügyesen megtakarítottad a nyereséged egy részét. Ennél többre lenne szükséged?

Mark: Hát, valójában a megtakarításom elég rá.

Rich: Akkor hol a gond?

Mark: A húgom szeretne egy új vállalkozásba kezdeni az egyik barátnőjével. Pénzre van szüksége, hogy megvehesse a részét. Körülbelül ugyanannyit kér tőlem, amennyi a megtakarításom.

Rich: Melyik megtakarításod? Az üzleti számládon vagy a személyes számládon?

Mark: Hát, a vállalkozás az enyém, szóval nem mindegy? Úgy értem, elég nekem egy számla miatt aggódni.

Rich: Külön kell kezelned a számláidat, hogy ne használd az üzleti pénzedet személyes kiadásokra. Láttam már, hogy problémát okoz, ha valaki csak egy számlát használ. Ha két külön számlád van, jobban átlátod a pénzügyeidet.

Mark: De akkor hogy jut a pénz az üzleti számlámról a személyes számlámra?

Rich: Mivel a vállalkozás *a tiéd*, ezért te vagy a tulajdonos. De te végzed az összes munkát, ezért alkalmazott is vagy. Tulajdonosként fizetned kell az alkalmazottaidnak, aki ebben az esetben te vagy. Ez a pénz megy a személyes számládra. Akár a „hónap dolgozójának” is kinevezheted magad!

Mark: Jó ötlet! Csinálok majd egy oklevelet!

Rich: Nézd, ha valaki másnak dolgoznál – mondjuk egy étteremben –, és a húgodnak kölcsönre lenne szüksége, akkor kivennéd a pénzt a pénztárgépből, és odaadnád neki?

Mark: Természetesen nem. Hiszen az lopás lenne.

Rich: Ez ugyanaz. A saját vállalkozásodat sem akard meglopni. Az egyedüli pénz, amit családtagoknak kölcsönadhatsz, az az, ami a tiéd. Adsz magadnak fizetést, ugye?

Mark: Csak annyit veszek ki, amennyi a megélhetésemhez szükséges.

Rich: Ezek szerint ez nem egy fix összeg. Látod már, hogy milyen gondot okoz, ha összekeverednek a pénzek?

Mark: Igen!

Rich: Az üzleti számládon lévő pénz nem arra van, hogy személyes kiadásokra költsd. Kell egy külön személyes bankszámla, amire a fizetésed megy. A béred legyen alacsony, míg a vállalkozás nem hoz annyit, hogy fizetésemelést adhass magadnak. A személyes számládon lévő pénzt aztán arra költöd, amire csak akarsz.

Mark: Köszönöm. Ez nagy segítség. Jobban át kell ezt látnom, mielőtt bármit is tennék a húgomért.

Rich: Igen, ez nehéz helyzet. Szüksége van a segítségedre.

Mark: Én pedig szeretnék neki segíteni! Megérdemli a lehetőséget.

ÉLETEM NAGY LEHETŐSÉGE? 3. RÉSZ

Válasszatok ki két csoporttagot, hogy olvassák fel a következő szöveget.

Mark: Annyira örülök, hogy hozzám fordultál ezzel, Michelle!

Michelle: Tényleg?

Mark: Igen. Így én is átgondoltam a saját vállalkozásomat, és hogy miként lehetne jobban felépíteni. Rájöttem, hogy a személyes könyvelésemet és az üzleti könyvelésemet külön kell kezelnem. És hogy fizetést kell adnom magamnak. Ezt te is gondold majd át, amikor elindítod a saját vállalkozásodat!

Michelle: Ez akkor azt jelenti, hogy tudsz nekem segíteni?

Mark: Nos, a saját vállalkozásomból nem tudok pénzt kivenni, hogy kölcsönadjam neked. Ha ezt tenném, nem tudnám azt idén bővíteni. De a feleségemmel átnéztük a személyes pénzügyeinket, és úgy látjuk, 5000-et össze tudunk szedni. Ez a segítségedre lehet, és talán meggyőzheti a bankot is.

Michelle: Olyan jó testvér vagy! Tudom, hogy ez nagy áldozat a részedről!

Mark: Van még néhány ötletem arra is, hogy miként szedhetnéd össze a maradék pénzt!

Michelle: Köszönöm, Mark! Megmentettél!

Mark: Örülök, hogy segíthettem.

MEGOLDÁS

9/2, hétfő	1 Vállalkozás bevétele gépjárművek zárnyításáért: 400. 2 Élelmiszer a család részére: 300.
9/3, kedd	3 Vállalkozás kiadása üzemanyagra: 60. 4 Vállalkozás bevétele új kulcsok gyártásáért: 300.
9/4, szerda	5 Gyerekek tandíja: 50. 6 Saját bér kifizetése: 1200. 7 Tized: 120.
9/5, csütörtök	8 Lakbér befizetése: 800. 9 Vállalkozás bevétele lakások zárnyításáért: 350.
9/6, péntek	10 Vállalkozás bevétele új kulcsok gyártásáért: 200. 11 Vállalkozás kiadása alapanyagra és felszerelésre: 150.
9/7, szombat	12 Vállalkozás bevétele gépjárművek zárnyításáért: 500. 13 Ruhanemű a gyerekeknek: 50. 14 Vállalkozás kiadása üzemanyagra: 40.

TRENTON ÜZLETI BEVÉTELE ÉS KIADÁSAI: 9/2-9/7				
Dátum	Megnevezés	Kiadás	Bevétel	Egyenleg
Üzleti számlaegegenleg				1000
9/2	Gépjárművek zárnyítása 1		400	1400
9/3	Üzemanyag 3	-60		1340
9/3	Új kulcsok gyártása 4		300	1640
9/4	Bér 6	-1,200		440
9/5	Lakások zárnyítása 9		350	790
9/6	Új kulcsok gyártása 10		200	990
9/6	Alapanyag és felszerelés 11	-150		840
9/7	Gépjárművek zárnyítása 12		500	1340
9/7	Üzemanyag 14	-40		1300
Összes kiadás és bevétel		-1450	1750	

TRENTON SZEMÉLYES JÖVEDELME ÉS KIADÁSAI: 9/2-9/7				
Dátum	Megnevezés	Kiadás	Jövedelem	Egyenleg
Személyes számlaegegenleg				1000
9/2	Élelmiszer 2	-300		700
9/4	Tandíj 5	-50		650
9/4	Bér 6		1200	1850
9/4	Tized 7	-120		1730
9/5	Lakbér 8	-800		930
9/7	Ruházat 13	-50		880
Összes kiadás és bevétel		-1320	1200	

TRENTON ÜZLETI EREDMÉNYKIMUTATÁSA (9/2-9/7)	
Bevétel	
Gépjárművek zárnyítása	
1 12	900
Új kulcsok gyártása 4 10	500
Lakások zárnyítása 9	350
Üzleti bevételek összesen	1750
Kiadások	
Üzemanyag 3 14	100
Bér 6	1200
Alapanyag és felszerelés 11	150
Üzleti kiadások összesen	1450
Üzleti nyereség (vagy veszteség)	
(Bevétel - Kiadások =)	300

TRENTON SZEMÉLYES EREDMÉNYKIMUTATÁSA (9/2-9/7)	
Jövedelem	
Bér 6	1200
Személyes jövedelem összesen	1200
Kiadások	
Élelmiszer 2	300
Tandíj 5	50
Tized 7	120
Lakbér 8	800
Ruházat 13	50
Személyes kiadások összesen	1320
Személyes többlet (vagy hiány)	
(Jövedelem - Kiadások =)	-120



8

A VÁLLALKOZÁSOM KÉSZPÉNZÁRAMLÁSÁNAK KEZELÉSE

ALAPOM TANTÉTEL

- Válgatok egygég, szolgáljatok közösen!

ÜZLETI ALAPELVEK, KÉSZSÉGEK ÉS SZOKÁSOK

1. A nyereség és a készpénzáramlás közti különbség
2. A készpénzáramlás megértése
3. Készpénzáramlást javító stratégiák
4. Tudatosan irányítani a készpénzáramlásomat



BESZÁMOLÓ — Legfeljebb 25 perc

Mondjatok nyitóimát.

MÚLT HETI KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁSOK

- A** Betartom az Alapom kötelezettségvállalásokat.
- B** Bért vagy fizetést adok magamnak, és külön számlákon tartom az üzleti pénzemet és a személyes pénzemet.
- C** Külön feljegyzéseket vezetek az üzleti és a személyes pénzügyeimről.
- D** Átnézem az Elmélkedés oldalt, és betartom a kötelezettségvállalást.
- E** Kapcsolatba lépek a cselekvőtársammal és támogatom őt.

1. LÉPÉS: KIÉRTÉKELÉS A CSELEKVŐTÁRSSAL KÖZÖSEN (5 perc)

Szánjatok néhány percet arra, hogy kiértékeljétek a kötelezettségvállalásaitok betartására tett erőfeszítéseiteket a hét során. Használjátok a munkafüzet elején található Erőfeszítéseim kiértékelése című táblázatot. Ezt követően osszátok meg a társatokkal az értékeléseket, és beszéljétek meg vele az alábbi kérdéseket.

Beszélgetés: Milyen kihívásokkal szembesültél a héten a kötelezettségvállalásaid betartása kapcsán?

Ez a táblázat segít, hogy nyomon kövessd a fejlődésedet. Minden héten a csoportgyűlés Beszámoló szekciójában lehetőséged lesz rá, hogy kitöltsd.

ÖTLETGÁZDOK: Értékelés a hét kötelezettségvállalásaid betartására tett erőfeszítéseidről. Osd meg az értékelésed a cselekvőtársaidal. Gondold át, milyen módokon fejlődhetnél tovább, miközben újraindítasz hasonlóan a jövőre!

JELMAGVÁRZÁS: ● Csekély erőfeszítés
● Közepes erőfeszítés
● Jelentős erőfeszítés

	A „Alapim” kötelezettségvállalások	Üzletiéletjes kötelezettségvállalások	Üzletvezetési kötelezettségvállalások	„Elmélkedés” kötelezettségvállalások	Cselekvőtársal szembeni kötelezettségvállalások	Külsőfontosságú üzleti készségek		
						A	B	C
Példa	Tarts büdörizatot és légy engedelmis	Naponta viccem a beutelt és kedves napra	Tervez leétek az üzlet elkövetés céljainak érdekében	Tervez leétek az üzlet elkövetés céljainak érdekében				
1. hét	Az önkéntes a szabaddis ügyi, rendszeresen	Rézt vezet az „A” el egyet” kihívásban	Elkészít naponta jegyzeteket az üzlet működéséről	Elkészít naponta jegyzeteket az üzlet működéséről				
2. hét	Ügyeltem a pénzügyimre, Készítettem a pénzügyimre	Feliratok az üzletvezetési naplómra	Feliratok az üzletvezetési naplómra	Feliratok az üzletvezetési naplómra				
3. hét	Gondolok a pénzügyimre	Létezőt a személyes ügyeim bevitelére	Közzé a személyes üzlet tervezés mellett	Közzé a személyes üzlet tervezés mellett				
4. hét	Tarts büdörizatot és légy engedelmis	Rézt vezet az „A” el egyet” kihívásban	Közzé a személyes üzlet tervezés mellett	Közzé a személyes üzlet tervezés mellett				
5. hét	Használj ki boldogan az üzlet	Kérlek az üzletvezetési naplómra	Közzé a személyes üzlet tervezés mellett	Közzé a személyes üzlet tervezés mellett				
6. hét	Dolgoz: vállalkozásodról és a tartó	Benevél és kedves napot vezet az üzletvezetési naplómra	Erőfeszítéseimről készítek a saját vállalkozásomról vagy üzletvezetéséről	Erőfeszítéseimről készítek a saját vállalkozásomról vagy üzletvezetéséről				
7. hét	Osd meg a gondolat	Béti feladat napra, és külön kézzel az üzlet és a személyes pénzügyimre	Közzé a személyes üzlet tervezés mellett	Közzé a személyes üzlet tervezés mellett				
8. hét	Válaszok egyet a szülőjelek között	Feliratok a személyes ügyeim bevitelére	Közzé a személyes üzlet tervezés mellett	Közzé a személyes üzlet tervezés mellett				
9. hét	Törlek a tartóval	Tervez leétek a vállalkozásom bevitelére	Tervez leétek az üzlet működés céljainak érdekében	Tervez leétek az üzlet működés céljainak érdekében				
10. hét	Tartós bevitelre	Beszélek az üzletvezetési naplómra	Alapoztam az üzletvezetésre a vállalkozásom működéséről	Alapoztam az üzletvezetésre a vállalkozásom működéséről				
11. hét	Kommunikálj a vállalkozásomról és figyél	Közzé a vállalkozásomról vonatkozó jogi és szabályozási előírásokról	Közzé a vállalkozásomról vonatkozó jogi és szabályozási előírásokról	Közzé a vállalkozásomról vonatkozó jogi és szabályozási előírásokról				
12. hét	Részvevő a temporel csatlakozás	Feliratok a vállalkozásomról vonatkozó jogi és szabályozási előírásokról	Alapoztam az üzletvezetésre a vállalkozásom működéséről	Alapoztam az üzletvezetésre a vállalkozásom működéséről				

2. LÉPÉS: BESZÁMOLÓ A CSOPORT FELÉ (8 perc)

Az erőfeszítéseitek kiértékelése után újra üljön össze a csoport, és számoljatok be az eredményeitekről. Haladjatok sorban, és mindenki mondja el, hogy a múlt heti egyes kötelezettségvállalásokra vonatkozóan pirossal, sárgával vagy zölddel értékelte magát. Azt is mondjátok el, hogy hány nap során gyakoroltátok a kulcsfontosságú üzleti készségeket az Erőfeszítéseim kiértékelése táblázatba beírtak alapján.

3. LÉPÉS: TAPASZTALATAITOK MEGOSZTÁSA (10 perc)

Most pedig a csoporttal közösen beszéljétek meg, hogy mit tanultatok abból, hogy igyekeztetek a héten betartani a kötelezettségvállalásaitokat.

- Beszélgetés:**
- Milyen tapasztalataitok voltak az Alapom kötelezettségvállalásaitok betartásával?
 - Mit tanultatok abból, hogy külön feljegyzéseket vezettetek az üzleti és a személyes pénzügyeitekről?

4. LÉPÉS: CSELEKVŐTÁRS KIVÁLASZTÁSA (2 perc)

Válasszatok cselekvőtársat a csoportból a jövő hétre. A cselekvőtársak rendszerint azonos neműek, és nem családtagjai egymásnak.

Pár percben ismerkedjétek meg a cselekvőtársatokkal. Mutakozzatok be, és beszéljétek meg, miként fogtok kapcsolatba lépni egymással a hét folyamán.

Cselekvőtárs neve

Elérhetőségek

Írjátok le, hogyan és mikor fogtok kapcsolatba lépni egymással ezen a héten.

HÉT.	KEDD	SZE.	CSÜT.	PÉN.	SZO.	VAS.



ALAPOM: VÁLJATOK EGGYÉ, SZOLGÁLJATOK KÖZÖSEN! — Legfeljebb 20 perc

Elmélkedés: Miként ment meg engem valójában az, ha elveszítem magam mások szolgálatában?

Rövidfilm: "In the Lord's Way" [Az Úr módján]. Elérhető az srs.lds.org/videos oldalon. (Nincs meg a rövidfilm? Olvassátok el a fejezet végén található szöveget.)

Beszélgetés: Hogyan nyithatja meg a másoknak tett szolgálat a mennyek ablakait az életetekben?

Olvasás: Néhányan úgy érzik, hogy megérdemlik azt, amivel mások rendelkeznek, és ez neheztelést válthat ki bennük. Mások úgy érzik, jogosultak olyan dolgokra, melyekért nem dolgoztak meg. Ez a két csapda megakadályozza, hogy az emberek meglássák azt az alapvető igazságot, hogy minden dolog Istené. A neheztelés és a jogosultság érzése azzal győzhető le, ha mások szükségleteire összpontosítunk. Olvassátok el a Móziás 2:17-et és a Móziás 4:26-ot, valamint az idézetet Gordon B. Hinckley elnöktől.

GYAKORLÁS (10 perc)

Ennek a tevékenységnek az a célja, hogy megtervezzetek egy szolgálati projektet, melyet a héten a csoporttal közösen fogtok megvalósítani.

1. lépés: A csoporttal közösen gondoljatok valakire, akinek segítségre van szüksége!

2. lépés: Beszéljétek meg, hogy milyen tehetségekkel, ismeretségekkel vagy forrásokkal tudnátok segíteni!



A családom
Történetek, melyek összekötnek bennünket



3. lépés: Tervezzétek meg, miként fogjátok szolgálni az adott személyt! Megtehetitek például a következőket:

- Elvégeztetek egy szolgálati projektet a közösségetekben.
 - Összeállítjátok a családtörténeteteket *A családom: Történetek, melyek összekötnek bennünket* füzet segítségével, majd elmentek a templomba, és szent szertartásokat végeztek az elhunyt családtagjaitokért.
- Segítetek valakinek az önellátás felé vezető útján.

MÓZIÁS 2:17

„[A]mikor embertársaitok szolgálatában vagytok, akkor is csak Istenetek szolgálatában vagytok.”

MÓZIÁS 4:26

„És most, ...annak kedvéért, hogy napról napra megtartsátok bűneitek bocsánatát, ...szeretném, ha adnátok javaitokból a szegényeknek, minden ember aszerint, amije van, úgy mint az éhesek táplálása, a mezítelenek felruházása, a betegek meglátogatása és szükségük enyhítése, lelkileg is és fizikailag is, igényeik szerint.”

GORDON B. HINCKLEY ELNÖK

„Ha egységesek vagytok, akkor hatalmatok határtalan. Bármit véghez tudtok vinni, amit csak szeretnétek.”

Vö. Legnagyobb kihívásod, édesanya!
Liahóna, 2001. jan.
113.

Olvasás: Olvassátok el az idézeteket Robert D. Hales eldertől és Thomas S. Monson elnöktől.

Kötelezett-ségvállalás: Kötelezd el magad, hogy a hét folyamán megteszed az alábbiakat!

- Cselekedj a csoportotok által meghatározott személy szolgálatára irányuló tervetek alapján.
- Oszd meg a családdal vagy a barátaiddal, amit ma a szolgálatról tanultál.

AZ ÚR MÓDJÁN

Ha nem tudjátok megnézni a rövidfilmet, akkor válasszatok ki két csoporttagot, hogy olvassák fel ezt a szöveget.



HENRY B. EYRING ELNÖK: Az egyház jólléti programjának alapját képező tantételek nem csak egy bizonyos időszakra vagy helyre vonatkoznak. Mindig és mindenhol érvényesek. [...]

A megvalósítás módja egyértelmű. Azoknak, akik többet halmoztak fel, meg kell alázkodniuk, hogy segítsenek a szükségét szenvedőkön. A bővelkedőknek önként fel kell áldozniuk kényelmük, idejük, készségeik és forrásaik egy részét, hogy enyhítsenek a szükségét látók szenvedésein. A segítségnyújtásnak pedig oly módon kell megvalósulnia, amely gyarapítja a befogadó személy képességét, hogy saját magáról gondoskodjon, majd pedig másokra is gondot viseljen. Ha e módon – az Úr módján – járunk el, akkor valami figyelemre méltó történhet. Mind az adományozó, mind az adományban részesülő fél megáldatik.

(Eyring elnöknek a Sugarhouse Utah Welfare Services Center felszentelésén 2011 júniusában elmondott beszédének átdolgozása, LDS.org)

DIETER F. UCHTDORF ELDER: Kedves testvérek, szövetségben fogadott kötelességünk, hogy érzékenyek legyünk mások szükségleteire, és úgy szolgáljunk, ahogy a Szabadító szolgált, hogy karunkat kinyújtva megáldjuk és felemeljük a körülöttünk élőket.

Az imáinkra gyakran nem akkor jön a válasz, amikor még térdelünk, hanem amikor talpon vagyunk, és az Urat és a körülöttünk élőket szolgáljuk. A szolgálat önzetlen cselekedetei és az életünk felajánlása finomítja a lelkünket, eltávolítja a hályogot lelki szemünk elől, és megnyitja a menny ablakait. Gyakran azzal találjuk meg a választ a saját imáinkra, hogy mi magunk egy másik ember imájára adott válaszává válunk.

(Várakozni a Damaszkuszba vezető úton. *Liahóna*, 2011. máj. 76.)

ROBERT D. HALES ELDER

„A fizikai és a lelki önellátás célja is az, hogy magasabbra jutva feljebb emelhesük a szükségét szenvedőket...”

Magunkba szállni: Az úrvacsora, a templom és az áldozathozatal a szolgálatban. *Liahóna*, 2012. máj. 36.

THOMAS S. MONSON ELNÖK

„Amikor összefogva, közösen együttműködünk..., bármit elérhetünk. Ha így teszünk, kiküszöböljük az egymagában álló egyén gyengeségét, és helyére a sok ember közös szolgálatából származó erő kerül.”

“Church Leaders Speak Out on Gospel Values,” *Ensign*, May 1999, 118



TANULÁS — Legfeljebb 60 perc

1. A NYERESÉG ÉS A KÉSZPÉNZÁRAMLÁS KÖZTI KÜLÖNBSÉG

Olvasás: Már megtanultátok, hogy az üzleti sikerhez elengedhetetlen a feljegyzések napi vezetése. Akárhányszor a vállalkozásotok pénzt kap vagy ad ki, azt fel kell jegyeznetek. Azt is megtanultátok, hogyan kell eredménykimutatást készíteni, amely összesíti egy adott időszakra vonatkozóan a vállalkozásotok nyereségét (vagy veszteségét). **A nyereség az a fennmaradó pénzösszeg, melyet úgy kaptok, ha a vállalkozásotok kiadásait kivonjátok a bevételetekből.**

Bár a nyereség fontos mérőszám, nem ez az egyetlen, melyre vállalkozóként oda kell figyelnetek. A **készpénzáramlás** olyan mérőszám, mely az egyes napokra vonatkozóan összpontosít a kimenő és bejövő pénzmozgások időzítésére. **A készpénzáramlás a vállalkozásotok éltető ereje.** Ha a vállalkozásnak van rendelkezésre álló készpénze, akkor élhetnek a bővítési lehetőségekkel, befektethetitek, valamint félretehettek váratlan vagy vészhelyzetekre.

Lehet, hogy az eredménykimutatásotok azt mondja, hogy nyereséges a vállalkozásotok, ám ha nincs elég készpénz a kötelezettségek kifizetésére, akkor csődbe fog menni. **Az üzleti kudarcok egyik fő oka a készpénzáramlásban tapasztalt probléma.**

GYAKORLÁS (10 perc)

A csoporttal közösen gyakoroljátok a következőt. Válasszatok a moderátor mellé még két csoporttagot.

Moderátor: Ma a készpénzáramlásról fogunk beszélni. A készpénzáramlás a vállalkozások kimenő és bejövő pénzmozgásainak időzítésére és összegére utal. Elég bonyolult lehet. Meg fogunk nézni két vállalkozást és azt, hogy hogyan kezelik a készpénzáramlásukat. Miközben megismeritek mindkét vállalkozást, húzzátok alá azokat a főbb pontokat, melyek szerintetek hatással lesznek a készpénzáramlásukra.

1. vállalkozó: Gyorsan bővül a vállalkozásom, sok az értékesítés. Hamar fizetünk a szállítóinknak, hogy jó kapcsolatot építsünk ki velük. Idővel az ügyfeleink is fizetnek, így a rendezetlen számláik olyanok, mintha pénz lenne a bankban.

2. vállalkozó: Közepes iramban bővül a vállalkozásom. Az eladásaink mértéke változó; vannak rosszabb és vannak jobb időszakok. Igyekszünk a számlájuk kézhezvétele után 3-4 héten belül kifizetni a beszállítóinkat. Pontosan nyomon követjük a kintlévőségeinket is, és igyekszünk elérni, hogy az ügyfeleink időben rendezzék a tartozásukat.

Moderátor: Most pedig állítsuk kihívások elé mindkét vállalkozást, és a csoporttal közösen beszéljük meg, szerintünk hogy fognak teljesíteni. *(Megjegyzés: Olvassátok el és beszéljétek meg az A kihívást, mielőtt elolvasnátok és megbeszelnétek a B kihívást.)*

A kihívás: A megnövekedett eladások miatt a vállalkozásnak négy hónapon belül meg kell dupláznia az alkalmazottai számát. Készpénzáramlási szempontból melyikük tud majd jobban megfelelni ennek az igénynek? Miért?

B kihívás: A vállalkozásnak váratlanul lehetősége adódik, hogy megjelenjen egy ígéretes piacon. Készpénzáramlási szempontból melyikük tud majd jobban megfelelni ennek az igénynek? Miért?

- A két vállalkozás közül melyiknek lesz szorosabb kapcsolata a beszállítóival?
 - A „rendezetlen számlák” valóban olyanok, mintha „pénz lenne a bankban”?
 - A két vállalkozás közül melyiknek lesz jelentősebb hosszú távú sikere? Miért?
-

2. A KÉSZPÉNZÁRAMLÁS MEGÉRTÉSE

Olvasás: Kétfajta készpénzáramlás létezik:

Pozitív készpénzáramlás akkor valósul meg, amikor egy adott időszak alatt a vállalkozásba bejövő összes készpénz összege nagyobb, mint az ugyanazon idő alatt a vállalkozásból kimenő összes készpénz összege. Erre kell törekednetek: a pozitív készpénzkörforgásra.

Negatív készpénzáramlás akkor valósul meg, amikor egy adott időszak alatt a vállalkozásból kimenő összes készpénz összege nagyobb, mint az ugyanazon idő alatt a vállalkozásba bejövő összes készpénz összege. Ez egy kockázatos, nemkívánatos helyzet, melyre azonnal reagálnotok kell olyan intézkedésekkel, melyek a lehető leggyorsabban készpénzt eredményeznek, a költségeket pedig csökkentik.

Nézzünk át három különböző példát, hogy megértsük a készpénzáramlási kényszerhelyzeteket, és hogy a vállalkozó hogyan kezelheti azokat. Tegyük fel, hogy a vállalkozás 300 összegű készpénzzel kezdi a hónapot. A cégnek általában minden kedden és minden csütörtökön van 200-200 összegű készpénzbevétele. Minden szombaton pedig 300-at kifizet készpénzben. Az alábbi A példa megmutatja ennek a vállalkozásnak a készpénzkörforgását három héten keresztül. A készpénz előre kiszámítható módon áramlik be és ki.

A példa: Ideális készpénzáramlás

		1. hét							2. hét							3. hét						
KP BEV.	KEZDÉS	200		200					200	200						200		200				
KP KIAD.						300							300								300	
KP ÖSSZ.		300	500		700	400			600	800	500				700		900				600	
		H	K	Sze	Cs	P	Szo	V	H	K	Sze	Cs	P	Szo	V	H	K	Sze	Cs	P	Szo	V

Sajnálatos módon azonban minden vállalkozást érnek meglepetések és kellemetlenségek. Az alábbi B példa megmutatja, mi történik, amikor a vállalkozás nincs felkészülve a negatív készpénzáramlásra. Ebben az esetben két ügyfél nem fizeti ki a számláját, mely 400 összegnyi behajthatatlan követelést eredményez. A vállalkozó számított erre a pénzre, hogy kifizethesse az alkalmazottait. A vállalkozás egy vészhelyzeti kiadással is szembesül, melyet azonnal rendezni kell.

B példa: Negatív készpénzáramlás – felkészületlen

		1. hét							2. hét							3. hét						
KP BEV.	KEZDÉS	200		200					200	200												
KP KIAD.						300				200					300							
KP ÖSSZ.		300	500		700	400			400	200	200				-100							
		H	K	Sze	Cs	P	Szo	V	H	K	Sze	Cs	P	Szo	V	H	K	Sze	Cs	P	Szo	V

A héten két ügyfél nem hajlandó fizetni

Vészhelyzeti kiadás

Az alábbi C példa ugyanazokat a meglepetéseket és kellemetlenségeket mutatja, mint a B példa. Ebben az esetben azonban a vállalkozó felkészült. A hitelkeretére támaszkodva működteti tovább a vállalkozását. A lehető leghamarabb kiegyenlíti a hitelkerete egyenlegét.

C példa: Lehetséges negatív készpénzáramlás – felkészült

		1. hét							2. hét							3. hét													
		H	K	Sze	Cs	P	Szo	V	H	K	Sze	Cs	P	Szo	V	H	K	Sze	Cs	P	Szo	V							
KP BEV.	KEZDÉS	200		200					200							300							200		200				
KP KIAD.						300						200																302	300
KP ÖSSZ.		300	500	700	400				400	200	200					200							400	600	800	498	198		

A héten két ügyfél nem hajlandó fizetni.
 Hitelkeretből kivéve.
 Hitelkeret kamattal visszafizetve.
 Vészhelyzeti kiadás.
 Egy ügyfél végre fizet.

Beszélgetés: Mit tanulhattok ezekből a példákban a készpénzáramlás kezelésének kihívásairól?

Olvasás: A vállalkozók gyakran szembesülnek készpénzáramlási kihívásokkal. Néhány példa ezekre a kihívásokra:

- Ha **a vállalkozás még nagyon új**, mert ez megnehezíti a hitelszerzést és a hitelre vásárlást.
- **Bővítési lehetőségek**, melyek csökkenthetik a rendelkezésre álló készpénz összegét.
- Az **árkészlet**, melyben áll a pénz.
- Ha **az ügyfelek hitelre vásárolnak**, mert ez késlelteti a bejövő készpénzforgalmat.
- Ha **olyan vállalkozásoknak értékesítetek, akik hitellel fizetnek**, mert ez késlelteti a bejövő készpénzforgalmat.
- **Az idényszerűségből vagy más tényezőkből eredő ingadozó eladások**, melyek csúcs- és mélypontokat eredményezhetnek a rendelkezésükre álló készpénz összegét tekintve.
- **Váratlan kiadások.**
- **Nem fizető ügyfelek (behajthatatlan követelés).**

Beszélgetés: Milyen lehetséges kihívásokra számíthatok a vállalkozásotok készpénzáramlását illetően?

3. KÉSZPÉNZÁRAMLÁST JAVÍTÓ STRATÉGIÁK

Olvasás: Számos dolgot tehettek azért, hogy pozitív készpénzkörforgást biztosítsatok a vállalkozásotok számára, és felkészüljete a lehetséges meglepetésekre és kellemetlenségekre. Utánanézhettek például az iparágatok irányadó fizetési feltételeinek. Némely iparágakban az eladó fél akár 90 napos vagy tágabb fizetési határidővel is dolgozhat. Más iparágak gyakran 30 napos fizetési határidőt adnak meg. Amikor megértitek az iparágatokra vonatkozó irányadó fizetési feltételeket, akkor a saját vállalkozásotok számára is kedvezőbb feltételeket próbálhattok kialakítani.

GYAKORLÁS (15 perc)

1. lépés: A csoporttal közösen nézzétek át a vállalkozásotok készpénzáramlását javító alábbi stratégiákat. Minden szakasz után álljatok meg, és azonosítsátok be az adott stratégia előnyeit és hátrányait.

JUSSATOK HAMAR A PÉNZETEKHEZ!

- Ajánljatok fel valamilyen kedvezményt azoknak az ügyfeleknek, akik hamar fizetnek.
- Fontoljátok meg, hogy a késői fizetésért díjat számoltok fel.
- Vagy ne is tegyétek lehetővé a hitelre való vásárlást, vagy állítsatok fel szigorú feltételeket a hitelre való vásárláshoz.
- Tegyétek lehetővé a hitelkártyával való fizetést.
- Rögtön állítsátok ki a számlákat.
- Tervezzétek meg a követelések nyomon követését.
- Tegyétek lehetővé az ügyfelek számára a beszédési megbízást.

TARTALÉKOLJATOK!

- Olyan üzleti lehetőséget válasszatok, melynek kevés az állandó költsége.
- Szabaduljatok meg a felesleges kiadásoktól.
- Vezessetek leltárt és ellenőrizzétek azt.
- A számlákat csak néhány nappal az esedékességük előtt fizessétek be.
- Ha szükséges, alkudjatok ki késleltetett fizetési feltételeket a beszállítókkal.

TARTSÁTOK KÉZBEN AZ ÁRAMLÁST!

- Legyen készpénztartalékokotok.
- Tegyetek szert kölcsönre vagy hitelkeretre egyenlőtlen készpénzáramlási időszakok esetére.

2. lépés: Önállóan írjátok le válaszaitokat a következő kérdésekre:

Milyen lépéseket tehetnél azért, hogy felgyorsítsd a vállalkozásodba bejövő készpénzáramlást?

Milyen lépéseket tehetnél azért, hogy lelassítsd a vállalkozásodból kimenő készpénzáramlást?

Beszélgetés: A vállalkozók általában szeretnék megkapni vagy begyűjteni a nekik járó pénzt, amilyen hamar csak lehet, és csak akkor fizetni, amikor már muszáj nekik. Kívülről úgy tűnhet, mintha ez az alapelv ellentmondana a Szabadító azon tanításának, miszerint „a mit akartok azért, hogy az emberek ti veletek cselekedjenek, mindazt ti is úgy cselekedjétek azokkal” (Máté 7:12). Vállalkozóként hogyan egyeztetitek össze ezeket a tantételeket?

Olvasás: Miközben azon dolgoztok, hogy pozitív készpénzkörforgást biztosítsatok a vállalkozásotok számára, fontos, hogy ezt feddhetetlenül tegyétek. Gyekezzetek megérteni az iparágatok fizetési feltételeit. Bölcsen állítsátok össze a fizetési stratégiátokat. Dolgozzatok azon, hogy kedvező fizetési feltételeket biztosítsatok a vállalkozásotok számára. Miután összeállítottátok a fizetési stratégiátokat, egyértelműen kommunikáljátok az elvárásaitokat, és tegyetek eleget az összes kötelezettségeteknek.

4. TUDATOSAN IRÁNYÍTANI A KÉSZPÉNZÁRAMLÁSOMAT

Olvasás: Nem elég csupán időnként rápillantanotok az üzleti bankszámlátokra és remélni, hogy a számok rendben lesznek. Tudatosan kell irányítanotok a vállalkozásotok készpénzáramlását.

Sikeres vállalkozókként **tisztában kell lennetek azzal, hogy egy adott pillanatban éppen mennyi készpénz áll a vállalkozásotok rendelkezésére.** Ne hagyatkozzatok a banki kivonatokra a készpénzáramlás irányításához! A számlaegyenlegeitek gyakran nem tükrözi a folyamatban lévő fizetéseket, mint például a beszállítók felé kifizetett vagy az ügyfelektől bejövő pénzeket.

Létre kell hoznotok és állandóan naprakészen kell tartanotok a készpénzáramlási előrejelzéseiteket. Ahogy korábban elmagyaráztuk, a készpénzáramlás a vállalkozásotok kimenő és bejövő pénzmozgásainak időzítése és összege egy adott időszakra vonatkozóan. Az előrejelzéseknek tartalmaznia kell a várható készpénzáramlást a következő néhány hónapra vonatkozóan. Az előrejelzések nem lesz 100%-ban pontos, ám fontos, hogy következetesen és visszafogottan megbecsüljétek a havi bevételeiteket, a változó költségeiteket és az állandó költségeiteket.

A pozitív készpénzáramlás egy vállalkozásban sem történik meg magától. Kemény munkával és alapos tervezéssel lehet csak elérni. Ha tisztában vagytok a jelenlegi készpénzhelyzetetekkel és a jövőbeli készpénzáramlási előrejelzésekkel, akkor olyan döntéseket tudtok hozni, melyek elősegítik majd a vállalkozásotok sikerét és gyarapodását. A sikeres vállalkozók rendelkeznek készpénztartalékkal a váratlan kiadások esetére, és gyakran van a tarsolyukban többféle hitelforrás is az előrejelzett készpénzáramlási szükségleteik alapján.

GYAKORLÁS (15 perc)

A csoporttal közösen olvassátok fel az alábbi élethelyzetek mindegyikét. Mielőtt a második élethelyzetet felolvastátok, először beszéljétek meg az első élethelyzethez tartozó kérdéseket.

A élethelyzet: Tegyük fel, hogy olyan vállalkozást indítotok, amely gyermek farsangi jelmezeket árul online. Októberben megvesztek 300 jelmezt a gyártóktól. Azokból a jelmezekből, amelyek szerintetek a legnépszerűbbek lesznek, különböző méreteket vásároltok. Ez a vásárlás felemésztja a vállalkozásotok szinte összes készpénzét. November-december tájékán az eladások lassan kezdenek beindulni, aztán januárban egyre több lesz. Észreveszitek, hogy két jelmez szinte azonnal elfogy, és a vásárlók továbbra is jelzik, hogy lenne rá igény. Eközben az árukészletekben nagyon sok másik jelmez van, melyek nem fognak ilyen jól. Szeretnétek még többet venni a két legnépszerűbb jelmezből, de mire elég pénzt kerestek, hogy megvegyétek, rájöttök, hogy a jelmezek nem fognak farsangig ideérni.

- Milyen tényezők járultak hozzá a készpénzáramlási nehézségekhez ebben a helyzetben?
- Mit tehetnétek jövőre másként, hogy jobb legyen a készpénzáramlásotok és a vállalkozásotok általános sikeressége?

B élethelyzet: Tegyük fel, hogy kertépítő vállalkozásotok van. Gyakran terveztek és telepítetek új öntözőrendszereket. Nemrég felvettetek két új alkalmazottat, ami azt jelenti, hogy most már két telepítőcsapattal tudtok dolgozni. A készpénzáramlásotok igen szoros, de bizakodóak vagytok, hiszen így, a második csapattal, több megbízást tudtok majd teljesíteni ebben az időben.

Néhány megbízás teljesítése után vannak olyan ügyfeleitek, akik nem fizetnek időben. Az egyik ügyfeleteknek anyagi gondjai akadtak, és fizetési haladékot kér. A másik ügyfél nem elégedett az újonnan telepített rendszerével. Szeretné, ha még dolgoznátok rajta, és nem hajlandó addig fizetni, amíg nincs teljesen megelégedve az eredménnyel. Emiatt elkezdtek azon aggódni, hogy vajon ki tudjátok-e majd fizetni az alkalmazottak bérét a következő néhány hétben.

- Milyen tényezők járultak hozzá a készpénzáramlási nehézségekhez ebben a helyzetben?
 - Mit tehetnétek másként, hogy a vállalkozás is bővüljön és a készpénzkörforgás is pozitív maradjon?
-



ELMÉLKEDÉS — Legfeljebb 5 perc

Önállóan gondold át a ma tanultakat, és fontold meg, hogy minek a megtételét várja tőled az Úr. Olvasd el az alábbi szentírást, és írásban válaszold meg a kérdéseket.

„És Istenbe vetett hitük szerint működött nekik; ha tehát volt hitük elhinni azt, hogy Isten elő tudja idézni, hogy ezen mutatók kijelöljék az utat, amerre menjenek, akkor íme, az megtörtént; így megvolt nekik ez a csoda, és napról napra sok más csodát is véghezvitt Isten hatalma.

Ám annak ellenére, hogy ezeket a csodákat finom módszerek művelték, az bámulatos cselekedeteket mutatott nekik. Restek voltak, és elfelejtették gyakorolni a hitüket és a szorgalmukat, és aztán megszűntek azok a bámulatos cselekedetek, és ők nem haladtak az útvonalon” (Alma 37:40–41).

A ma tanultak alapján milyen változtatásra érzel késztetést a készpénzáramlásod megtervezése és kezelése kapcsán?

Mit teszel majd a héten azért, hogy valóra is váltsd a fentebb megfogalmazott változtatást?



KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁS — Legfeljebb 5 perc

A cselekvőtársatokkal közösen olvassátok fel az alábbi kötelezettségvállalások mindegyikét. A vállalkozásotok beindítása és bővítése során a sikerre való készségetek drámaian megnövekszik, ha szorgalmasan betartjátok a heti kötelezettségvállalásaitokat. Ígérjétek meg, hogy eleget tesztek a vállalt kötelezettségeiteknek, azután írjátok alá a lap alján.

KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁSAIM

- Ⓐ Betartom az erre a hétre vonatkozó Alapom kötelezettségvállalásokat:
 - Megvalósítjuk a csoportunk által megtervezett szolgálati projektet.
 - Megosztom a családommal vagy a barátaimmal, amit a szolgálatról tanultam.
- Ⓑ Az üzleti noteszemben felsorolom a lehetséges készpénzáramlási nehézségeket, melyekkel a vállalkozásom szembesülhet.
- Ⓒ Az üzleti noteszemben készítek egy tervet azon készpénzáramlási nehézségek megoldására, melyekkel a vállalkozásom szembesülhet.
- Ⓓ Átnézem az Elmélkedés oldalt, és betartom a kötelezettségvállalásokat.
- Ⓔ Kapcsolatba lépek a cselekvőtársammal és támogatom őt.

Ne feledjétek, hogy jövő héten be kell számolnotok arról, hogy hány nap sikerült ügyfelekkel beszélgetek, az üzleti noteszetekbe írnotok, értékesítenetek, valamint pénzügyi adatokat feljegyeznetek (lásd az Erőfeszítéseim kiértékelése című táblázatot a könyv elején).

Aláírásom

Cselekvőtárs aláírása

Mondjatok záróimát.



9

A VÁLLALKOZÁSOM BŐVÍTÉSE

ALAPOM TANTÉTEL

- Törekedj a tanulásra: dönts el, hova tartasz és hogyan jutsz el oda!

ÜZLETI ALAPELVEK, KÉSZSÉGEK ÉS SZOKÁSOK

1. A vállalkozásom bővítésének három módja
2. A szolgáltatásaim vagy termékeim palettájának bővítése
3. A célpiacom bővítése
4. A piac nagyobb hányadéért való versengés
5. A bővítési lehetőségek legjobb kihasználása
6. Kialakítani a személyes megtakarítások gyarapításának szokását
7. Felesleges költségek kiiktatása



BESZÁMOLÓ — Legfeljebb 25 perc

Mondjatok nyitóimát.

MÚLT HETI KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁSOK

- A** Betartom az Alapom kötelezettségvállalásokat.
- B** Az üzleti noteszemben felsorolom a lehetséges készpénzáramlási nehézségeket, melyekkel a vállalkozásom szembesülhet.
- C** Az üzleti noteszemben készítek egy tervet azon készpénzáramlási nehézségek megoldására, melyekkel a vállalkozásom szembesülhet.
- D** Átnézem az Elmélkedés oldalt, és betartom a kötelezettségvállalást.
- E** Kapcsolatba lépek a cselekvőtársammal és támogatom őt.

1. LÉPÉS: KIÉRTÉKELÉS A CSELEKVŐTÁRSSAL KÖZÖSEN (5 perc)

Szánjatok néhány percet arra, hogy kiértékeljétek a kötelezettségvállalásaitok betartására tett erőfeszítéseiteket a hét során. Használjátok a munkafüzet elején található Erőfeszítéseim kiértékelése című táblázatot. Ezt követően osszátok meg a társatokkal az értékeléseket, és beszéljétek meg velem az alábbi kérdéseket.

Beszélgetés: Milyen kihívásokkal szembesültél a héten a kötelezettségvállalásaid betartása kapcsán?

Ez a táblázat segít, hogy nyomon kövöld a fejlődésedet. Minden héten a csoportgyűlés beszámoló szakaszában lehetőséged lesz rá, hogy kitöltsd.

ÜTMUTATÓ: Értékelj ki a hét kötelezettségvállalás betartására tett erőfeszítéseidet! Dönt meg az erőfeszítéid a cselekvőtársaidtól gondolatot, milyen módon fejlődhetnél tovább, miként érhetnél gyorsabb fejlődéshez!

JELMAGYARÁZAT: ● Csakély erőfeszítés
● Közepes erőfeszítés
● Jelentős erőfeszítés

	A	B	C	D	E	Kulcsfontosságú üzleti készségek						
	„Alapam” kötelezettségvállalások	Üzleti tervben kötelezettségvállalások	Üzletvezetési kötelezettségvállalások	„Elmélkedés” kötelezettségvállalások	Cselekvőtársi kötelezettségvállalások	1	2	3	4	5	6	7
Példa	Térsi döntéshozatal és ügykezelés	Raportok írott formában a bevételek és kiadások megnevezésével	Terveket készítek az üzlet költségvetéséről	„Elmélkedés” oldalon a vállalkozásom jövőjéről gondolkodom	Cselekvőtársaimmal megbeszéljük a vállalkozásunk jövőjét							
1. hét	Az erőfeszítés a szabadság napjain	Rövid üzenet az „árnyékos” kihívásban	Egyes napokra a vállalkozásom üzemeltetését elhalasztom	„Elmélkedés” oldalon a vállalkozásom jövőjéről gondolkodom	Cselekvőtársaimmal megbeszéljük a vállalkozásunk jövőjét							
2. hét	Családommal megbeszéljük a vállalkozásom jövőjét	Felkészülök az üzletvezetési ügyleteimre	Felkészülök az üzletvezetési ügyleteimre	„Elmélkedés” oldalon a vállalkozásom jövőjéről gondolkodom	Cselekvőtársaimmal megbeszéljük a vállalkozásunk jövőjét							
3. hét	Üzletvezetési ügyleteimre	Rövid üzenet az „árnyékos” kihívásban	Készítek a vállalkozásom jövőjéről	„Elmélkedés” oldalon a vállalkozásom jövőjéről gondolkodom	Cselekvőtársaimmal megbeszéljük a vállalkozásunk jövőjét							
4. hét	Térsi döntéshozatal és ügykezelés	Rövid üzenet az „árnyékos” kihívásban	Készítek a vállalkozásom jövőjéről	„Elmélkedés” oldalon a vállalkozásom jövőjéről gondolkodom	Cselekvőtársaimmal megbeszéljük a vállalkozásunk jövőjét							
5. hét	Huizomlás a boltban az üzlet	Kipróbálom új módszereket, hogy bevontam az erőfeszítéseim az ügykezelés	Készítek a vállalkozásom jövőjéről	„Elmélkedés” oldalon a vállalkozásom jövőjéről gondolkodom	Cselekvőtársaimmal megbeszéljük a vállalkozásunk jövőjét							
6. hét	Összegeztük vállalkozásunk jövőjét	Bevételek és kiadások napról napra a saját vállalkozásomhoz vagy egy vállalkozáshoz	Eredménykimutatás készítek a saját vállalkozásomhoz vagy egy vállalkozáshoz	„Elmélkedés” oldalon a vállalkozásom jövőjéről gondolkodom	Cselekvőtársaimmal megbeszéljük a vállalkozásunk jövőjét							
7. hét	Üzlet meg a gondolatok	Rövid üzenet megírom, és kiadom nekem az üzlet és a személyes pénzügyem	Készítek a vállalkozásom jövőjéről	„Elmélkedés” oldalon a vállalkozásom jövőjéről gondolkodom	Cselekvőtársaimmal megbeszéljük a vállalkozásunk jövőjét							
8. hét	Vállalok együtt, szociálisok között	Felkészülök a vállalkozásom jövőjéről	Készítek a vállalkozásom jövőjéről	„Elmélkedés” oldalon a vállalkozásom jövőjéről gondolkodom	Cselekvőtársaimmal megbeszéljük a vállalkozásunk jövőjét							
9. hét	Tervező a tanulásról	Terveket készítek a vállalkozásom jövőjéről	Terveket készítek az üzlet költségvetéséről	„Elmélkedés” oldalon a vállalkozásom jövőjéről gondolkodom	Cselekvőtársaimmal megbeszéljük a vállalkozásunk jövőjét							
10. hét	Társasági felelősség	Bevezetem az új vállalkozásom üzletvezetési ügyleteimre	Bevezetem az új vállalkozásom üzletvezetési ügyleteimre	„Elmélkedés” oldalon a vállalkozásom jövőjéről gondolkodom	Cselekvőtársaimmal megbeszéljük a vállalkozásunk jövőjét							
11. hét	Kommunikáció kérdések felvetése	Üzletvezetési ügyleteimre	Üzletvezetési ügyleteimre	„Elmélkedés” oldalon a vállalkozásom jövőjéről gondolkodom	Cselekvőtársaimmal megbeszéljük a vállalkozásunk jövőjét							
12. hét	Rövid üzenet a vállalkozásom jövőjéről	Felkészülök a vállalkozásom jövőjéről	Felkészülök a vállalkozásom jövőjéről	„Elmélkedés” oldalon a vállalkozásom jövőjéről gondolkodom	Cselekvőtársaimmal megbeszéljük a vállalkozásunk jövőjét							

2. LÉPÉS: BESZÁMOLÓ A CSOPORT FELÉ (8 perc)

Az erőfeszítéseitek kiértékelése után újra üljön össze a csoport, és számoljatok be az eredményeitekről. Haladjatok sorban, és mindenki mondja el, hogy a múlt heti egyes kötelezettségvállalásokra vonatkozóan pirossal, sárgával vagy zölddel értékelte magát. Azt is mondjátok el, hogy hány nap során gyakoroltátok a kulcsfontosságú üzleti készségeket az Erőfeszítéseim kiértékelése táblázatba beírtak alapján.

3. LÉPÉS: TAPASZTALATAITOK MEGOSZTÁSA (10 perc)

Most pedig a csoporttal közösen beszéljétek meg, hogy mit tanultatok abból, hogy igyekeztetek a héten betartani a kötelezettségvállalásaitokat.

- Beszélgetés:**
- Milyen tapasztalataitok voltak az Alapom kötelezettségvállalásaitok betartásával?
 - Mit tanultatok abból, hogy felsoroltátok a lehetséges készpénzáramlási nehézségeket, melyekkel a vállalkozásotok szembesülhet? Milyen megoldásokat találtatok ki?

4. LÉPÉS: CSELEKVŐTÁRS KIVÁLASZTÁSA (2 perc)

Válasszatok cselekvőtársat a csoportból a jövő hétre. A cselekvőtársak rendszerint azonos neműek, és nem családtagjai egymásnak.

Pár percben ismerkedjétek meg a cselekvőtársatokkal. Mutakozzatok be, és beszéljétek meg, miként fogtok kapcsolatba lépni egymással a hét folyamán.

Cselekvőtárs neve

Elérhetőségek

Írjátok le, hogyan és mikor fogtok kapcsolatba lépni egymással ezen a héten.

HÉT.	KEDD	SZE.	CSÜT.	PÉN.	SZO.	VAS.



ALAPOM: TÖREKEDJ A TANULÁSRA: DÖNTSD EL, HOVA TARTASZ ÉS HOGYAN JUTSZ EL ODA! — Legfeljebb 20 perc

Elmélkedés: Miként teremt lehetőségeket a tanulás?

Rövidfilm: "Education for a Better Life" [Tanulás: egy jobb élet kulcsa].
Elérhető az [srs.lds.org/videos](https://www.srs.lds.org/videos) oldalon. (Nincs meg a rövidfilm? Olvassátok el a fejezet végén található szöveget.)

Beszélgetés: Mit szeretett volna Joseph W. Sitati elder, amikor 13 éves volt? Mit tett ezért?

Olvasás: Tan és szövetségek 88:118–119 és az idézet Gordon B. Hinckley elnöktől.

GYAKORLÁS – ÉLETCÉL MEGFOGALMAZÁSA (10 perc)

1. lépés: Olvasd el az idézetet Henry B. Eyring elnöktől!

Az Úrnak terve van számodra. Különleges ajándékokkal és tehetségekkel áldott meg, melyek lehetővé teszik, hogy olyaná válj, amilyenné Ő szeretné. Célodat itt a földön úgy töltheted be, ha szorgalmasan igyekszel megérteni, mi is az Ő rád vonatkozó akarata, majd engedelmeskedsz is annak.

2. lépés: Válaszold meg az alábbi kérdéseket, hogy elkezd megfogalmazni a jövőképedet vagy „életcélodat"! Nem lesz időd rá, hogy most befejezd, de írd le legalább a főbb elképzeléseket. Később finomíthatod és kibővítheted az életcélodat.

ÉLETCÉLOM

Hol szeretnék lenni 5 év múlva?

Miért?

Milyen készségekre, tudásra vagy tapasztalatra van szükségem ahhoz, hogy eljussak odáig?

TAN ÉS SZÖVETSÉGEK 88:118–119

„[K]eressetek szorgalmasan, és tanítsátok egymásnak a bölcsesség szavait; igen, keressétek ki a legjobb könyvekből a bölcsesség szavait; törekedjete a tanulásra, méghozzá tanulmányozás és hit által is. [A]lapítsatok meg egy házat, ...a tanulás házat”.

GORDON B. HINCKLEY ELNÖK

„Feladatunk és kihívásunk, hogy elfoglaljuk helyünket az üzleti élet, a tudomány, a kormányzat, az orvostudomány és az oktatás világában, valamint minden érdemes és építő szakmában. Kötelezettségünk képezni kezünket és elménket, hogy kiválóan teljesítsünk a világi munkában az egész emberiség megáldására.”

“A City upon a Hill,”
Ensign, July 1990, 5

Kötelezett-ségvállalás: Kötelezd el magad, hogy a hét folyamán megteszed az alábbiakat!

- Végezd el az alábbi Célok megfogalmazása és Mentor felkérése gyakorlatokat.
- Fejezd be az életcélod tervének megfogalmazását, és beszélj róla a családdal vagy a barátaiddal.
- Kérj meg valakit, hogy legyen a mentorod, és beszéljetek meg egy találkozót.

GYAKORLÁS – CÉLOK MEGFOGALMAZÁSA (a hét folyamán)

1. lépés: Olvasd el az idézetet Howard W. Hunter elnöktől! A célok eléréséért tett erőfeszítésünk során reményeinket tettekre változtatjuk.

A célok jellemzői:

1. Legyenek konkrétak és mérhetőek!
2. Legyenek leírva, és egy olyan helyre kitéve, ahol naponta látod őket!
3. Legyen határidejük!
4. Legyenek konkrét lépések, melyeket meg kell tenni!
5. Folyamatosan tekintsd át őket, számold be róluk és tartsd őket naprakészen!

2. lépés: Egy külön papírlapra írd le két vagy három olyan célt, melyek segítenek abban, hogy elérd az életcélod! Kövesd az alább megadott példát. Tedd ki ezt a papírt valahova, ahol naponta szem előtt van.

CÉL	MIÉRT?	KONKRÉT LÉPÉSEK A CÉL ELÉRÉSÉHEZ	HATÁRIDŐK	KINEK FOGOK BESZÁMOLNI A FEJLŐDÉSEM-RŐL?
PÉLDA: Mindennap 30 percig fogok olvasni a Mormon könyvéből.	Hogy naponta kaphassak irányítást a Szentlélektől.	1. Fél 7-kor felkelek. 2. Még reggeli előtt olvasok. 3. Haladásomat nyomon követem egy táblázatban.	Minden este lefekvés előtt kiértékelem, hogy haladok.	Minden vasárnap megmutatom a haladási táblázatomat a család egyik tagjának.

**HENRY B. EYRING
ELNÖK**

„Könyörögjétek, hogy a Lélek megmutassa nektek, hogy mit kíván tőletek az Úr, és készüljétek fel, hogy azt meg is tegyétek. Ígérjétek meg Neki, hogy engedelmesek lesztek. Eltökélten cselekedjétek mindaddig, amíg eleget nem tettetek kérésének. Azután pedig [imádkozzatok], hogy megtudjátok, mit tehetnétek legközelebb.”

Cselekedj teljes szorgalommal! *Liahóna*, 2010. máj. 63.

**HOWARD W. HUNTER
ELNÖK**

„Ez a bűnbánat evangéliuma, nekünk pedig folyamatosan bűnbánatot kell tartanunk és elhatározásokat kell hoznunk. Igen, a bűnbánatnak, a kötelezettségvállalásnak és a célkitűzésnek egy állandó folyamatnak kellene lennie. [...] Javaslom mindannyiótoknak ezt a szokást.”

“The Dauntless Spirit of Resolution,” (Brigham Young University devotional, Jan. 5, 1992), 2, speeches.byu.edu

GYAKORLÁS – MENTOR FELKÉRÉSE (a hét folyamán)

1. lépés: Olvasd el az idézetet Robert D. Hales eldertől!

Talán olyan valakire van szükséged, aki igen tapasztalt, és meg tudja válaszolni a kérdéseidet – valakire, aki már megtette azt, amit te kitűztél magadnak. Igazlelkű barátok vagy családtagok is lehetnek mentorok. Olyan emberek, akik hajlandóak időt szánni arra, hogy bátorítsanak a változásra az életedben, és hogy be is számoltassanak arról, hogy haladsz.

2. lépés: Gondold át, hogy milyen segítségre lenne szükséged! Sorolj fel olyan embereket, akik mentorként szóba jöhetnek! Elmélkedj és imádkozz a felsorolt emberekről!

3. lépés: Válaszold meg az alábbi kérdéseket, melyek segítségével mentori kapcsolatot kezdeményezhetsz valakivel! Ahhoz, hogy felkérj valakit mentornak, elég, ha egyszerűen annyit mondasz: „Szeretnék változtatni valamin az életemben. Hajlandó lennél segíteni nekem ebben?”

A MENTOROM

Kit szeretnél, hogy a mentorod legyen?

Mikor fogod felkérni arra, hogy a mentorod legyen?

Mikor tudnátok találkozni, hogy megoszd vele az életcélokat és a céljaidat?

Milyen gyakran szeretnél találkozni a mentoroddal?

4. lépés: Ne feledd, hogy te vagy a felelős az életcéloért! Amikor a mentoroddal találkozol:

- o Tekintsétek át a fejlődésedet.
- o Tekintsétek át a fejlődésed útjában álló akadályokat, és hogy mit teszel azok leküzdéséért.
- o Tekintsétek át konkrétan, hogy mit tervezel megtenni a mentoroddal való következő találkozóig.

**ROBERT D. HALES
ELDER**

„Én a fiatal felnőtt éveim alatt a szüleimtől és hithű, megbízható tanácsadóktól kértem tanácsot. Az egyikük egy papsági vezető volt, a másik pedig egy tanár, aki hitt bennem. [...] Imádságos lélekkel válasszatok olyan mentorokat, akik a lelki [jólléteteket] a szívükön viselik.”

Napjaink kihívásainak legyőzése. *Liahóna*, 2015. nov. 46.

TANULÁS: EGY JOBB ÉLET KULCSA

Ha nem tudjátok megnézni a rövidfilmet, akkor válasszatok ki egy csoporttagot, hogy olvassa fel ezt a szöveget.



JOSEPH W. SITATI ELDER: 13 éves koromban Kenya egy igencsak vidékies területén éltem, ahol nagy volt a szegénység. Azok azonban, akikről úgy látszott, hogy megengedhetik maguknak a mások által csupán áhított dolgokat, mind jól képzett emberek voltak. Ráébredtem, hogy a tanulás a jobb élet kulcsa.

Újra és újra az a gondolatom támadt, hogy beszéljek az egyik olyan iskola igazgatójával, ahová nagyon szerettem volna bekerülni. Ehhez a mintegy félnapos úthoz szükségem volt édesapám kerékpárjára. Még soha nem hagytam el a falunkat. Nem igazán beszéltem jól angolul, az igazgató pedig egy fehér férfi volt. Azelőtt még soha nem találkoztam, sem nem beszéltem szemtől szemben egyetlen fehér férfival sem, úgyhogy ennek gondolata elég rémisztő volt számomra.

Valami azonban belülről egyre csak azt súgta és arra ösztönzött, hogy tegyem meg, így hát elindultam, hogy találkozak az igazgatóval. Amikor ránéztem, láttam rajta, hogy igencsak meglepte az előtte katonásan vigyázban álló fiatal fiú. Kedvességet sugárzott a tekintete, és ez bátorítólag hatott rám. Elmondtam neki, hogy nagyon szeretnék az iskolájába járni, és hogy igen

boldog lennék, ha felvenne. Ő így szólt: „Nos, majd meglátjuk, ha meglesznek a vizsgaeredmények.” „Köszönöm, uram!” – feleltem. Talán négy percet sem töltöttem összesen az irodájában.

Ez az irodában töltött négy perc azonban életem meghatározó pillanata lett. Az általános iskolámból egyedül engem válogattak be a környékünkön lévő egyik legjobb iskolába. A tény, hogy ez a jó ember megadta nekem ezt a lehetőséget, hálát ébresztett bennem, ami pedig arra ösztönzött, hogy törekedjek az osztályom legjobb tanulója lenni.

Ez újabb lehetőségeket nyitott meg előttem, hogy továbbmenjek egy másik jó iskolába, majd felkészüljek az egyetemre. A tanulmányaim révén adatott meg, hogy az egyetemen megismerkedhettem a feleségemmel, valamint hogy a városban találtam állást. Amikor Nairobiban éltünk, megismerkedtünk egy misszionárius házaspárral, akik meghívtak minket az otthonukba, ahol az egyház tagjaival közösen tartottak gyűléseket. Ha akkor nem vagyok Nairobiban, soha nem talállok rá az evangéliumra. A biztos állásom lehetővé tette, hogy szolgáljak az egyházban.

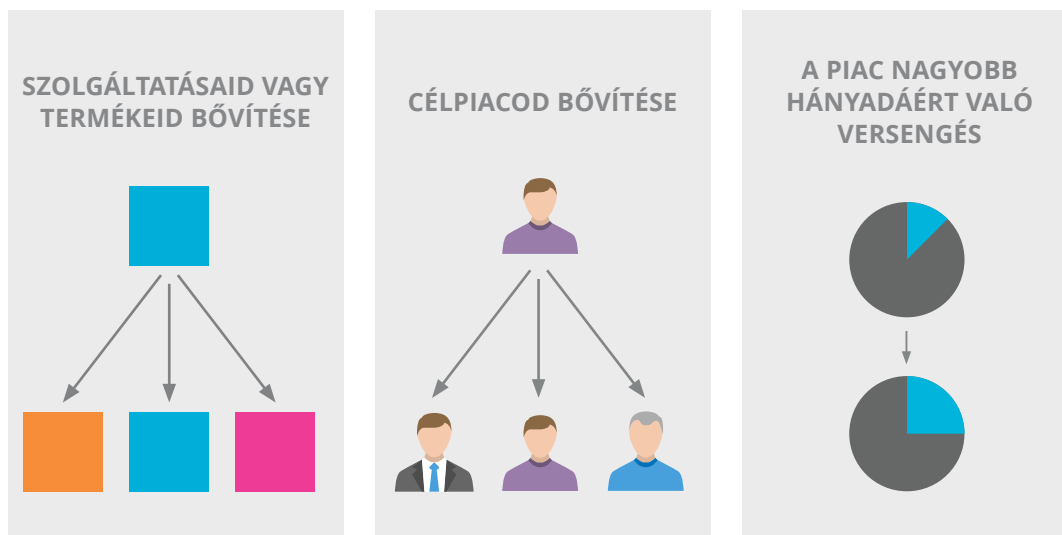
Bizonyságomat teszem, hogy a tanulás az önellátás kulcsa. Számos utat megnyit majd számotokra, hogy fizikailag gondoskodni tudjatok magatokról, és hogy lelkileg is önellátóvá váljatok.



TANULÁS — Legfeljebb 60 perc

1. A VÁLLALKOZÁSOM BŐVÍTÉSÉNEK HÁROM MÓDJA

Olvasás: Miután a vállalkozások tartós sikerre tett szert egy jövedelmező szolgáltatás vagy termék biztosításával, készen állhat a bővülésre. A vállalkozások bővítése lehet, hogy már az elejétől kezdve a tervek része volt, ám az is lehet, hogy a kemény munkátok és a kitartások eredményezte kellemes meglepetés. A legtöbb vállalkozó az alább felsorolt három módszer egyikével bővíti a vállalkozását. Ebben a fejezetben mindhárom módszert részletesen megvizsgáljuk.



2. A SZOLGÁLTATÁSAIM VAGY TERMÉKEIM PALETTÁJÁNAK BŐVÍTÉSE

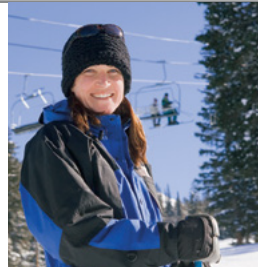
Olvasás: A vállalkozások bővítésének egyik hatékony módja lehet, ha további szolgáltatásokat vagy termékeket nyújtotok, melyek megfelelnek a célközönségek igényeinek. Az új szolgáltatások és termékek további bevételforrásokat jelentenek, melyek segítenek stabilabbá tenni a vállalkozásokat. Bemutatunk itt néhány példát.



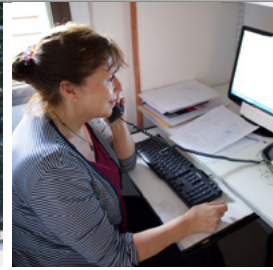
Egy olajcsere-vállalkozás légszűrőket, ablaktörlőket és szélvédőjavítást is kínál.



Egy panzió csokoládéval és rózsával kiegészített házassági évfordulós csomagokat kínál.



Egy sífelszerelés-kölcsönző vállalkozás felvonójegyeket és buszos szállítást is kínál.



Egy IT-rendszereket árusító vállalkozás elsődleges támogatószolgálatot is biztosít.

Figyeljétek meg, hogy az ezekben a példákban szereplő kiegészítő szolgáltatások vagy termékek mind az alapvállalkozásnak megfelelő bővítések.

GYAKORLÁS (10 perc)

1. lépés: Három percig önállóan gondolkodjatok és írjatok le annyi kiegészítő szolgáltatást vagy terméket a vállalkozásokhoz, amennyit csak tudtok. Legyetek találmányosak és adjatok teret minden új gondolatnak. Írjatok le mindent, ami csak az eszetekbe jut.

- | | |
|----------|-----------|
| 1. _____ | 7. _____ |
| 2. _____ | 8. _____ |
| 3. _____ | 9. _____ |
| 4. _____ | 10. _____ |
| 5. _____ | 11. _____ |
| 6. _____ | 12. _____ |

2. lépés: Nézzétek át a felsorolásokat, és karikázzátok be azt a három ötletet, amelyik szerintetek a legígéretesebb a vállalkozások bővítéséhez.

3. lépés: A csoport néhány tagja ossza meg a legígéretesebb elképzelést, amit bekarikáztok a vállalkozására vonatkozóan. A csoport tagjai adjanak visszajelzést, hogy miként lehetne az adott ötletet továbbfejleszteni.

3. A CÉLPIACOM BŐVÍTÉSE

Olvasás: A vállalkozások fejlesztésének másik módja lehet, ha bővítitek a célpiacotokat. Ez lehetővé teszi, hogy több ügyfélre összpontosítsatok és többel lépjetez kapcsolatba, ami remélhetőleg több vásárlót eredményez. A célpiacotok bővítésének néhány módját itt láthatjátok.

Összpontosíts új ügyfélrétegre!

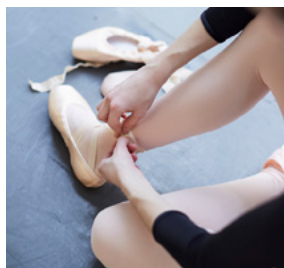
Egy nőruha-kereskedés tulajdonosa gyermekruhákkal bővíti ki vállalkozását.

Nyiss meg új értékesítési csatornát!

Egy kiadói vállalkozás tulajdonosa létrehoz egy új weboldalt, hogy lehetővé tegye az online vásárlást.

Költözz egy nagyobb vagy jobb helyre!

Egy bérbeadó cég egy nagyobb, jobb, vízparti helyszínre költözik.

Nyiss meg második helyszínt!

Egy táncoktató a közeli városban megnyit még egy táncstúdiót.

Engedélyezd egy másik eladónak is a terméked forgalmazását!

Egy üdítőitalokat gyártó vállalkozás engedélyezi az egyik élelmiszerboltláncnak, hogy a saját neve alatt árulja az italait.

Köss jogbérleti szerződést!

Egy fagyraltozó tulajdonosa eladja a vállalkozás egy másik helyszínen való működtetésének jogát.

- Beszélgetés:**
- o Milyen tényezőknek kellene utánajárnotok és megfontolnotok, mielőtt bármelyik lehetőséggel élnétek?
 - o Miként tudnátok az alapszolgáltatásaitok vagy -termékeitek minőségét fenntartani, miközben bővül a vállalkozásotok?

GYAKORLÁS (10 perc)

1. lépés: Önállóan nevezetek meg egy olyan módot, ahogy bővíthetnétek a célpiacotokat. Írjátok le az elképzeléseket az alábbi helyre.

2. lépés: Alkossatok párokat. A párotokkal beszéljétek meg a célpiacotok bővítésére irányuló elképzeléseket. Minden társ adjon építő jellegű visszajelzést.

4. A PIAC NAGYOBB HÁNYADÁÉRT VALÓ VERSENGÉS

Olvasás: Úgy is bővíthetitek a vállalkozásokat, ha igyekeztek megszerezni a piac nagyobb hányadát. A vállalkozók ezt úgy teszik, hogy a versenylőnyükre összpontosítva növelik a szolgáltatásaik vagy termékeik minőségét, hogy az ügyfelek átjöjjenek hozzájuk. Egy mozi tulajdonosa például kényelmes székeket és magasabb igényeket kielégítő ételeket biztosíthat, ami odavonzhatja a más mozikba járó embereket.

GYAKORLÁS (10 perc)

1. lépés: Gondoljatok egy olyan vállalkozásra, mely közvetlenül a tiétek versenytársa. Lehet, hogy ez a vállalkozás nem teljesen egyezik a tiétekkel, de ugyanazokat az ügyféligényeket szolgálja ki. Írjátok le a versenytársatok szolgáltatásának vagy termékének legelőnyösebb tulajdonságait.

2. lépés: Írjátok le, miként kellene fejleszteni a ti szolgáltatásotokat vagy terméketeket, hogy rávegyétek az ügyfeleket, hogy tőletek vásároljanak.

3. lépés: Alkossatok párokat. Tegyetek úgy, mintha a párotok lehetséges ügyfél lenne. Beszélgetsetek el vele a 2. lépésben leírt elképzelése(i)tekről. Tegyetek fel neki kérdéseket, hogy lássátok, fogékony-e az ötlete(i)tekre.

5. A BŐVÍTÉSI LEHETŐSÉGEK LEGJOBB KIHASZNÁLÁSA

Olvasás: Megismertük három módját egy vállalkozás bővítésének. Ha szeretnétek fejleszteni a vállalkozásotokat, tevékenyen keresnetek kell az esetleges bővítési lehetőségeket. A sikeres vállalkozók cselekvés által tanulnak (lásd T&Sz 58:26–28). Bölcsen megfontolják a vállalkozásuk bővítésére kínáló lehetőségeket, alaposan kiértékelve az egyéb forrásokat és a lehetséges kihívásokat. Nem félnek azonban attól, hogy kipróbáljanak dolgokat és hibákat kövessenek el. A hibákat lehetőségként látják, mely meggyorsítja a tanulási folyamatot számukra, ezáltal pedig erősebbé válnak és közelebb kerülnek a céljaikhoz. Megvan a bátorságuk ahhoz, hogy ha szükséges, más területet célozzanak meg a vállalkozásukkal, hogy kiszolgálják a változó ügyféligényeket.



Beszélgetés: Képzeltetek el egy vállalkozót, aki parkolóhelyeket fest fel. Úgy határoz, hogy jobban menne az üzlete, ha más területre helyezné át a hangsúlyt. Miután beszélt az ügyfeleivel, megtudja, hogy többet is fizetnének, ha a vállalkozása eltüntetné a régi felfestéseket, valamint ütközőket és fekvőrendőrköt is tudna kihelyezni. Miután ezt részletesen kielemezte és úgy érzi, pénzügyileg megéri, úgy dönt, belevág ebbe az új lehetőségbe.

- Milyen lehetőségekkel vagy akadályokkal találkozhatok már, amik okot adhatnak arra, hogy más területet célozzatok meg a vállalkozásotokkal?

6. KIALAKÍTANI A SZEMÉLYES MEGTAKARÍTÁSOK GYARAPÍTÁSÁNAK SZOKÁSÁT

Olvasás: A vállalkozások bővítésének lehetőségét nagyban segítheti, ha van személyes megtakarítások, amihez nyúlhattok. A sikeres vállalkozók egyik megkülönböztető szokása, hogy következetesen tesznek félre pénzt. Azt tanácsolják nekünk, hogy először fizessük be a tizedünket és a felajánlásainkat. Ezt követően pedig adjunk magunknak fizetést, félretéve a pénzünk egy részét.

A megtakarításunk biztos forrás, ha vészhelyzet vagy valamilyen váratlan szükséglet adódik. Nyugalmat is biztosít, rugalmasságot az élet fontos döntései során, valamint pénzügyi forrást olyan lehetőségekhez, mint például egy vállalkozás bővítése. Bár számos módja van a megtakarításoknak, ami igazán fontos, az az, hogy **minden héten tegyünk félre valamennyi pénzt.**

A technikai eszközök is segíthetnek a megtakarításban. Be lehet állítani, hogy a fizetésünk egy része automatikusan átutalásra kerüljön a bankszámlánkról a takarékszámlánkra. Ezekkel az automatikus levonásokkal könnyű félretenni. Néhány egyéb gyakorlati módja a megtakarításoknak:

- o Legyen vészhelyzeti tartalékok.
- o Készítsetek költségvetést.
- o Dolgozzatok egy rövid távú megtakarítási cél elérésén.
- o Tegyétek félre az egy összegben kapott bevételeket, például az adóvisszatérítést, születésnapit, munkahelyi jutalmakat és bármiféle örökséget.
- o Nyissatok takarékszámlát a misszióra, továbbtanulásra, nyugdíjra, üzleti lehetőségekre vagy egyéb személyes célokra.
- o Tegyétek félre a készpénzeteket vagy az aprótokat.

Beszélgetés: Milyen gyakorlatok váltak be leginkább számotokra, hogy következetesen tudjatok pénzt félretenni?

7. FELESLEGES KÖLTSÉGEK KIIKTATÁSA

Olvasás: Ahhoz, hogy fenn tudjanak tartani egy egészséges haszonkulcsot, a vállalkozóknak gyakran meg kell tanulniuk viszonylag kevés forrást igénybe véve működniük. A sikeres vállalkozók takarékosak és határozottak, amikor dönteniük kell, hogy mely költségekbe érdemes belemenni és melyekbe nem. Néha merészen úgy döntenek, hogy visszaszorítják a

költségeik egy bizonyos százalékát, majd pedig találékony, mégis reális módokon pénzt takarítanak meg. Alább megmutatjuk a vállalkozók hatékony költségkezelésének néhány gyakori módját.



Találékonyság: Osztozzatok az eszközökön és a felszerelésen másokkal, vagy használjátok újra azokat; vegyetek használtat az új helyett.

Egy grafikusműhely például jól megválogatott használt irodabútorokat vásárolt, melyek megfeleltek igényeiknek.



Összpontosítás: Gazdálkodjatok hatékonyan az idővel olyan fontos teendőkre és projektekre összpontosítva, melyek a legtöbb bevételt hozzák.

Egy mérnöki cég például úgy specializálódott, hogy a három legjövedelmezőbb szolgáltatására összpontosított.



Technikai eszközök: Technikai eszközök használatával növeljétek a termelőképességeteket, fejlesszétek a kommunikációt és csökkentsétek a kiadásokat.

Egy szoftverfejlesztő cég például költséghatékonyabb videokonferenciákat és telekonferenciákat tartott, hogy csökkentsé az utazási költségeit.



Vásárlóerő: Nézzetek körül és kérjétek több helyről is árajánlatot; alkudjatok a kiadásokból, hogy a lehető legjobb árat kapjátok; vagy vásároljatok nagy tételben.

Egy bőrdíszműves vállalkozás például számos lehetséges bőraru beszállítótól kért árajánlatot.

GYAKORLÁS (10 perc)

1. lépés: A fenti felsorolásból vagy a saját ötleteitek alapján önállóan határozzatok meg két módszert arra, miként tudnátok csökkenteni a vállalkozásotok költségeit. Írjátok le ide az ötleteiteket.

2. lépés: Osszátok meg a csoporttal egy hatékony költségmegtakarítási módszert, melyet ti magatok alkalmaztatok már a vállalkozásotokban, vagy más vállalkozóktól láttatok.



ELMÉLKEDÉS — Legfeljebb 5 perc

Önállóan gondold át a ma tanultakat, és fontold meg, hogy minek a megtételét várja tőled az Úr. Olvasd el az alábbi idézetet, és írásban válaszold meg a kérdéseket.

„Az olyan férfiak és nők, akik életüket átadják Istennek, fel fogják ismerni, hogy Ő sokkal többet tud kihozni az életükből, mint ők maguk. Isten elmélyíti majd örömeiket, kiszélesíti jövőképüket, felélénkíti elméjüket, megerősíti izmaikat, felemeli lelküket, megsokszorozza áldásaikat, kibővíti lehetőségeiket, megvigasztalja szívüket, barátokat ad melléjük, és kitölti rájuk békeességét” (Ezra Taft Benson, “Jesus Christ—Gifts and Expectations,” *Ensign*, Dec. 1988, 4).

A ma tanultak alapján milyen változtatásra érzel késztetést, amely segítene a vállalkozásod bővülésében?

Mit teszel majd a héten azért, hogy valóra is váltsd a fentebb megfogalmazott változtatást?



KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁS — Legfeljebb 5 perc

A cselekvőtársatokkal közösen olvassátok fel az alábbi kötelezettségvállalások mindegyikét. A vállalkozásotok beindítása és bővítése során a sikerre való készségeitek drámaian megnövekszik, ha szorgalmasan betartjátok a heti kötelezettségvállalásaitokat. Ígérjétek meg, hogy eleget tesztek a vállalt kötelezettségeiteknek, azután írjátok alá a lap alján.

KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁSAIM

- A** Betartom az erre a hétre vonatkozó Alapom kötelezettségvállalásokat:
- Elvégzem a Célok megfogalmazása és Mentor felkérése gyakorlatokat.
 - Befejezem az életcélom tervének megfogalmazását, és beszélgetek róla a családommal vagy a barátaimmal.
 - Megkérek valakit, hogy legyen a mentorom, és megbeszélünk egy találkozót.
- B** Készítek egy tervet az üzleti noteszemben, részletezve, hogy milyen módokon szeretném bővíteni a vállalkozásomat, amikor eljön az ideje.
- C** Készítek egy tervet az üzleti noteszemben, részletezve, hogy milyen módokon tudnám csökkenteni a vállalkozásom költségeit.
- D** Átnézem az Elmélkedés oldalt, és betartom a kötelezettségvállalásokat.
- E** Kapcsolatba lépek a cselekvőtársammal és támogatom őt.

Ne feledjétek, hogy jövő héten be kell számolnotok arról, hogy hány nap sikerült ügyfelekkel beszélgetek, az üzleti noteszetekbe írnotok, értékesítenetek, valamint pénzügyi adatokat feljegyeznetek (lásd az Erőfeszítéseim kiértékelése című táblázatot a könyv elején).

Aláírásom

Cselekvőtárs aláírása

Mondjatok záróimát.



10

A VÁLLALKOZÁSOM FINANSZÍROZÁSA

ALAPOM TANTÉTEL

- Tanúsíts feddhetetlenséget!

ÜZLETI ALAPELVEK, KÉSZSÉGEK ÉS SZOKÁSOK

1. Van-e elég készpénzem a bővítéshez?
2. Jó vagy rossz dolog kölcsönt felvenni?
3. Finanszírozási lehetőségek a vállalkozásom számára
4. Utánajárni a finanszírozási lehetőségeknek
5. Feddhetetlenség a pénzügyi kapcsolatokban



BESZÁMOLÓ — Legfeljebb 25 perc

Mondjatok nyitóimát.

MÚLT HETI KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁSOK

- A** Betartom az Alapom kötelezettségvállalásokat.
- B** Készítek egy tervet az üzleti noteszemben, részletezve, hogy milyen módokon szándékozom bővíteni a vállalkozásomat, amikor eljön az ideje.
- C** Készítek egy tervet az üzleti noteszemben, részletezve, hogy milyen módokon tudnám csökkenteni a vállalkozásom költségeit.
- D** Átnézem az Elmélkedés oldalt, és betartom a kötelezettségvállalást.
- E** Kapcsolatba lépek a cselekvőtársammal és támogatom őt.

1. LÉPÉS: KIÉRTÉKELÉS A CSELEKVŐTÁRSSAL KÖZÖSEN (5 perc)

Szánjatok néhány percet arra, hogy kiértékeljétek a kötelezettségvállalásaitok betartására tett erőfeszítéseiteket a hét során. Használjátok a munkafüzet elején található Erőfeszítésem kiértékelése című táblázatot. Ezt követően osszátok meg a társatokkal az értékeléseket, és beszéljétek meg vele az alábbi kérdéseket.

Beszélgetés: Milyen kihívásokkal szembesültél a héten a kötelezettségvállalásaid betartása kapcsán?

Ez a táblázat segít, hogy nyomon kövess a fejlődésed. Minden héten a csoportgyűlés kezdetén a társaidkal megbeszélheted a társaidkal megbeszélte tevékenységeidről, és megvitathatod a társaidkal megbeszélte tevékenységeidről.

ÜTMUTATÓ: (Értékelés a 8. és 9. kötelezettségvállalás betartására) Összességben az erőfeszítésedről, és a társaidkal megbeszélte tevékenységeidről, és megvitathatod a társaidkal megbeszélte tevékenységeidről.

JELMAGYARULÁS: ● Csak az erőfeszítés, ● Központi erőfeszítés, ● Jelentős erőfeszítés

HÉT	"Alapom" kötelezettségvállalások		Üzletfejlesztési kötelezettségvállalások		Üzletovezési kötelezettségvállalások		"Elmélkedés" kötelezettségvállalások		Cselekvőtársi szembeni kötelezettségvállalások		Kötelezettségvállalás teljesítése						
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1. hét	1. Az órákat a szabadság napokkal...	2. Rózsát veszek az „Arkapoc” kihívásban...	3. Felismerem az üzleti tevékenységem...	4. Rózsát veszek az „Arkapoc” kihívásban...	5. Felismerem az üzleti tevékenységem...	6. Felismerem az üzleti tevékenységem...	7. Felismerem az üzleti tevékenységem...	8. Felismerem az üzleti tevékenységem...	9. Felismerem az üzleti tevékenységem...	10. Felismerem az üzleti tevékenységem...	11. Felismerem az üzleti tevékenységem...	12. Felismerem az üzleti tevékenységem...	13. Felismerem az üzleti tevékenységem...	14. Felismerem az üzleti tevékenységem...	15. Felismerem az üzleti tevékenységem...	16. Felismerem az üzleti tevékenységem...	17. Felismerem az üzleti tevékenységem...
2. hét	1. Az órákat a szabadság napokkal...	2. Rózsát veszek az „Arkapoc” kihívásban...	3. Felismerem az üzleti tevékenységem...	4. Rózsát veszek az „Arkapoc” kihívásban...	5. Felismerem az üzleti tevékenységem...	6. Felismerem az üzleti tevékenységem...	7. Felismerem az üzleti tevékenységem...	8. Felismerem az üzleti tevékenységem...	9. Felismerem az üzleti tevékenységem...	10. Felismerem az üzleti tevékenységem...	11. Felismerem az üzleti tevékenységem...	12. Felismerem az üzleti tevékenységem...	13. Felismerem az üzleti tevékenységem...	14. Felismerem az üzleti tevékenységem...	15. Felismerem az üzleti tevékenységem...	16. Felismerem az üzleti tevékenységem...	17. Felismerem az üzleti tevékenységem...
3. hét	1. Az órákat a szabadság napokkal...	2. Rózsát veszek az „Arkapoc” kihívásban...	3. Felismerem az üzleti tevékenységem...	4. Rózsát veszek az „Arkapoc” kihívásban...	5. Felismerem az üzleti tevékenységem...	6. Felismerem az üzleti tevékenységem...	7. Felismerem az üzleti tevékenységem...	8. Felismerem az üzleti tevékenységem...	9. Felismerem az üzleti tevékenységem...	10. Felismerem az üzleti tevékenységem...	11. Felismerem az üzleti tevékenységem...	12. Felismerem az üzleti tevékenységem...	13. Felismerem az üzleti tevékenységem...	14. Felismerem az üzleti tevékenységem...	15. Felismerem az üzleti tevékenységem...	16. Felismerem az üzleti tevékenységem...	17. Felismerem az üzleti tevékenységem...
4. hét	1. Az órákat a szabadság napokkal...	2. Rózsát veszek az „Arkapoc” kihívásban...	3. Felismerem az üzleti tevékenységem...	4. Rózsát veszek az „Arkapoc” kihívásban...	5. Felismerem az üzleti tevékenységem...	6. Felismerem az üzleti tevékenységem...	7. Felismerem az üzleti tevékenységem...	8. Felismerem az üzleti tevékenységem...	9. Felismerem az üzleti tevékenységem...	10. Felismerem az üzleti tevékenységem...	11. Felismerem az üzleti tevékenységem...	12. Felismerem az üzleti tevékenységem...	13. Felismerem az üzleti tevékenységem...	14. Felismerem az üzleti tevékenységem...	15. Felismerem az üzleti tevékenységem...	16. Felismerem az üzleti tevékenységem...	17. Felismerem az üzleti tevékenységem...
5. hét	1. Az órákat a szabadság napokkal...	2. Rózsát veszek az „Arkapoc” kihívásban...	3. Felismerem az üzleti tevékenységem...	4. Rózsát veszek az „Arkapoc” kihívásban...	5. Felismerem az üzleti tevékenységem...	6. Felismerem az üzleti tevékenységem...	7. Felismerem az üzleti tevékenységem...	8. Felismerem az üzleti tevékenységem...	9. Felismerem az üzleti tevékenységem...	10. Felismerem az üzleti tevékenységem...	11. Felismerem az üzleti tevékenységem...	12. Felismerem az üzleti tevékenységem...	13. Felismerem az üzleti tevékenységem...	14. Felismerem az üzleti tevékenységem...	15. Felismerem az üzleti tevékenységem...	16. Felismerem az üzleti tevékenységem...	17. Felismerem az üzleti tevékenységem...
6. hét	1. Az órákat a szabadság napokkal...	2. Rózsát veszek az „Arkapoc” kihívásban...	3. Felismerem az üzleti tevékenységem...	4. Rózsát veszek az „Arkapoc” kihívásban...	5. Felismerem az üzleti tevékenységem...	6. Felismerem az üzleti tevékenységem...	7. Felismerem az üzleti tevékenységem...	8. Felismerem az üzleti tevékenységem...	9. Felismerem az üzleti tevékenységem...	10. Felismerem az üzleti tevékenységem...	11. Felismerem az üzleti tevékenységem...	12. Felismerem az üzleti tevékenységem...	13. Felismerem az üzleti tevékenységem...	14. Felismerem az üzleti tevékenységem...	15. Felismerem az üzleti tevékenységem...	16. Felismerem az üzleti tevékenységem...	17. Felismerem az üzleti tevékenységem...
7. hét	1. Az órákat a szabadság napokkal...	2. Rózsát veszek az „Arkapoc” kihívásban...	3. Felismerem az üzleti tevékenységem...	4. Rózsát veszek az „Arkapoc” kihívásban...	5. Felismerem az üzleti tevékenységem...	6. Felismerem az üzleti tevékenységem...	7. Felismerem az üzleti tevékenységem...	8. Felismerem az üzleti tevékenységem...	9. Felismerem az üzleti tevékenységem...	10. Felismerem az üzleti tevékenységem...	11. Felismerem az üzleti tevékenységem...	12. Felismerem az üzleti tevékenységem...	13. Felismerem az üzleti tevékenységem...	14. Felismerem az üzleti tevékenységem...	15. Felismerem az üzleti tevékenységem...	16. Felismerem az üzleti tevékenységem...	17. Felismerem az üzleti tevékenységem...
8. hét	1. Az órákat a szabadság napokkal...	2. Rózsát veszek az „Arkapoc” kihívásban...	3. Felismerem az üzleti tevékenységem...	4. Rózsát veszek az „Arkapoc” kihívásban...	5. Felismerem az üzleti tevékenységem...	6. Felismerem az üzleti tevékenységem...	7. Felismerem az üzleti tevékenységem...	8. Felismerem az üzleti tevékenységem...	9. Felismerem az üzleti tevékenységem...	10. Felismerem az üzleti tevékenységem...	11. Felismerem az üzleti tevékenységem...	12. Felismerem az üzleti tevékenységem...	13. Felismerem az üzleti tevékenységem...	14. Felismerem az üzleti tevékenységem...	15. Felismerem az üzleti tevékenységem...	16. Felismerem az üzleti tevékenységem...	17. Felismerem az üzleti tevékenységem...
9. hét	1. Az órákat a szabadság napokkal...	2. Rózsát veszek az „Arkapoc” kihívásban...	3. Felismerem az üzleti tevékenységem...	4. Rózsát veszek az „Arkapoc” kihívásban...	5. Felismerem az üzleti tevékenységem...	6. Felismerem az üzleti tevékenységem...	7. Felismerem az üzleti tevékenységem...	8. Felismerem az üzleti tevékenységem...	9. Felismerem az üzleti tevékenységem...	10. Felismerem az üzleti tevékenységem...	11. Felismerem az üzleti tevékenységem...	12. Felismerem az üzleti tevékenységem...	13. Felismerem az üzleti tevékenységem...	14. Felismerem az üzleti tevékenységem...	15. Felismerem az üzleti tevékenységem...	16. Felismerem az üzleti tevékenységem...	17. Felismerem az üzleti tevékenységem...
10. hét	1. Az órákat a szabadság napokkal...	2. Rózsát veszek az „Arkapoc” kihívásban...	3. Felismerem az üzleti tevékenységem...	4. Rózsát veszek az „Arkapoc” kihívásban...	5. Felismerem az üzleti tevékenységem...	6. Felismerem az üzleti tevékenységem...	7. Felismerem az üzleti tevékenységem...	8. Felismerem az üzleti tevékenységem...	9. Felismerem az üzleti tevékenységem...	10. Felismerem az üzleti tevékenységem...	11. Felismerem az üzleti tevékenységem...	12. Felismerem az üzleti tevékenységem...	13. Felismerem az üzleti tevékenységem...	14. Felismerem az üzleti tevékenységem...	15. Felismerem az üzleti tevékenységem...	16. Felismerem az üzleti tevékenységem...	17. Felismerem az üzleti tevékenységem...
11. hét	1. Az órákat a szabadság napokkal...	2. Rózsát veszek az „Arkapoc” kihívásban...	3. Felismerem az üzleti tevékenységem...	4. Rózsát veszek az „Arkapoc” kihívásban...	5. Felismerem az üzleti tevékenységem...	6. Felismerem az üzleti tevékenységem...	7. Felismerem az üzleti tevékenységem...	8. Felismerem az üzleti tevékenységem...	9. Felismerem az üzleti tevékenységem...	10. Felismerem az üzleti tevékenységem...	11. Felismerem az üzleti tevékenységem...	12. Felismerem az üzleti tevékenységem...	13. Felismerem az üzleti tevékenységem...	14. Felismerem az üzleti tevékenységem...	15. Felismerem az üzleti tevékenységem...	16. Felismerem az üzleti tevékenységem...	17. Felismerem az üzleti tevékenységem...
12. hét	1. Az órákat a szabadság napokkal...	2. Rózsát veszek az „Arkapoc” kihívásban...	3. Felismerem az üzleti tevékenységem...	4. Rózsát veszek az „Arkapoc” kihívásban...	5. Felismerem az üzleti tevékenységem...	6. Felismerem az üzleti tevékenységem...	7. Felismerem az üzleti tevékenységem...	8. Felismerem az üzleti tevékenységem...	9. Felismerem az üzleti tevékenységem...	10. Felismerem az üzleti tevékenységem...	11. Felismerem az üzleti tevékenységem...	12. Felismerem az üzleti tevékenységem...	13. Felismerem az üzleti tevékenységem...	14. Felismerem az üzleti tevékenységem...	15. Felismerem az üzleti tevékenységem...	16. Felismerem az üzleti tevékenységem...	17. Felismerem az üzleti tevékenységem...

2. LÉPÉS: BESZÁMOLÓ A CSOPORT FELÉ (8 perc)

Az erőfeszítéseitek kiértékelése után újra üljön össze a csoport, és számoljatok be az eredményeitekről. Haladjatok sorban, és mindenki mondja el, hogy a múlt heti egyes kötelezettségvállalásokra vonatkozóan pirossal, sárgával vagy zölddel értékelte magát. Azt is mondjátok el, hogy hány nap során gyakoroltátok a kulcsfontosságú üzleti készségeket az Erőfeszítéseim kiértékelése táblázatba beírtak alapján.

3. LÉPÉS: TAPASZTALATAITOK MEGOSZTÁSA (10 perc)

Most pedig a csoporttal közösen beszéljétek meg, hogy mit tanultok abból, hogy igyekeztetek a héten betartani a kötelezettségvállalásaitokat.

- Beszélgetés:**
- Milyen tapasztalataitok voltak az Alapom kötelezettségvállalásaitok betartásával?
 - Mit tanultok abból, hogy tervet készítettetek a vállalkozásotok bővítésére?
 - Mit tanultok abból, hogy tervet készítettetek az üzleti költségeitek csökkentésére?

4. LÉPÉS: CSELEKVŐTÁRS KIVÁLASZTÁSA (2 perc)

Válasszatok cselekvőtársat a csoportból a jövő hétre. A cselekvőtársak rendszerint azonos neműek, és nem családtagjai egymásnak.

Pár percben ismerkedjétek meg a cselekvőtársatokkal. Mutakozzatok be, és beszéljétek meg, miként fogtok kapcsolatba lépni egymással a hét folyamán.

Cselekvőtárs neve

Elérhetőségek

Írjátok le, hogyan és mikor fogtok kapcsolatba lépni egymással ezen a héten.

HÉT.	KEDD	SZE.	CSÜT.	PÉN.	SZO.	VAS.



ALAPOM: TANÚSÍTS FEDDHETETLENSÉGET! — Legfeljebb 20 perc

Elmélkedés: Miért szereti az Úr azokat, akik „feddhetetlen szívűek”?

Rövidfilm: “What Shall a Man Give in Exchange for His Soul?” [Micsoda váltságot adhat az ember az ő lelkéért?]. Elérhető az srs.lds.org/videos oldalon. (Nincs meg a rövidfilm? Olvassátok el a fejezet végén található szöveget.)

Beszélgetés: Mit jelent az, hogy valaki feddhetetlen? Milyen apró módokon adják el az emberek a lelküket azért, hogy megszerezzenek bizonyos dolgokat ebben az életben?

Olvasás: Hittételek 1:13 és Jób 27:5.

GYAKORLÁS (5 perc)

Önállóan értékeljétek magatokat a következő területeken.

MINDEN KIJELENTÉS ELÉ ÍRJ EGY SZÁMOT, AMELY JELZI, MILYEN GYAKRAN VISELKEDSZ ÍGY.

1 = soha, 2 = néha, 3 = gyakran, 4 = mindig

- _____ 1. Az ígéreteimet, kötelezettségvállalásaimat és szövetségeimet betartom.
- _____ 2. A szavaim és a feljegyzéseim teljes mértékben megfelelnek a valóságnak.
- _____ 3. Nem túlzok azért, hogy a dolgokat jobb színben tüntessem fel.
- _____ 4. Visszaadom, amit kölcsönkértem, és nem veszek el olyasmit, ami nem az enyém.
- _____ 5. Teljes mértékben hűséges vagyok a házastársamhoz a szavaimban és a tetteimben.
- _____ 6. Sohasem csalok, még akkor sem, ha tudom, hogy nem fogok lebukni.
- _____ 7. Ha valamit találok, ami nem az enyém, visszajuttatom a tulajdonosának.
- _____ 8. A kölcsönkért pénzt visszafizetem.

Beszélgetés: Olvassátok el a Móziás 4:28-at és az idézetet Joseph B. Wirthlin eldertől. Miért mondhatjuk, hogy személyes feddhetetlenség kérdése egy tartozás, üzleti kölcsön vagy diákhitel (mint például az ÁOA-kölcsön) visszafizetése?

- Kötelezettségvállalás:**
- Válj jobbat a fentebbi gyakorlat során értékelt 8 terület egyikében.
 - Oszd meg a családdal vagy a barátaiddal, amit ma a feddhetetlenségről tanultál.

HITTÉTELEK 1:13

„Hiszünk abban, hogy tisztességesnek... kell lennünk”.

JÓB 27:5

„A míg lelkemet ki nem lehelem, ártatlanságomból magamat ki nem tagadom.”

MÓZIÁS 4:28

„És szeretném, ha emlékeznétek rá, hogy aki közületek kölcsönkér a felebarátjától, aszerint adja vissza azt a dolgot, amit kölcsönkért, ahogyan abba beleegyezett, máskülönben bűnt követ el; és talán előidézi azt, hogy a felebarátja is bűnt kövessen el.”

MICSODA VÁLTSÁGOT ADHAT AZ EMBER AZ Ő LELKÉÉRT?

Ha nem tudjátok megnézni a rövidfilmet, akkor válasszatok ki egy csoporttagot, hogy olvassa fel ezt a szöveget.



ROBERT C. GAY ELDER: A Szabadító egyszer a következő kérdést tette fel a tanítványainak: „[M]icsoda váltságot adhat az ember az ő lelkéért?” [Máté 16:26].

Olyan kérdés ez, melynek alapos átgondolására édesapám évekkor elelőtt megtanított. Fiatalkoromban a szüleim mindenféle ház körüli munkával bíztak meg, és zsebpénzt kaptam az elvégzett munkáért. Ezt a pénzt, mely kicsit több volt heti 50 centnél, gyakran mozira költöttem. Akkoriban a mozijegy 25 centbe került egy tizenegy éves gyereknek. Így maradt 25 centem, melyet csokira költhettem. A csoki darabja 5 centbe került. Egy film és öt szelet csoki! Ennél jobbat el sem tudtam képzelni.

Minden jól is ment egészen addig, amíg be nem töltöttem a 12. életéveimet. Egyik délután a sorban állva rájöttem, hogy a 12 éveseknek már 35 centbe kerül a jegy, ez pedig két csokival kevesebbet jelent számomra. Mivel még nem készültem fel teljesen erre az áldozatra, megmagyaráztam magamnak: „Külsőre ugyanúgy nézel ki, mint múlt héten.” Azután odaléptem az ablakhoz, és kértem egy 25 centes jegyet. A pénztárosnak a szeme sem rebbent, én pedig megvettem a szokásos öt csokit a három helyett.

Később diadalittasan siettem haza, hogy édesapámmal megosszam a leleményességemet. Miközben a részleteket ismertettem, ő semmit sem szólt. Amikor befejeztem, egyszerűen rám nézett, és ezt mondta: „Fiam, eladnád a lelkedet egy ötcentesért?” Szavai a 12 éves szívem mélyére hatoltak. Olyan lecke volt ez, melyet soha nem felejtettem el.

(Vö. Micsoda váltságot adhat az ember az ő lelkéért? *Liahóna*, 2012. nov. 34.)

JOSEPH B. WIRTHLIN ELDER

„[A] feddhetetlenség azt jelenti, hogy az azonnali következményektől függetlenül jól teszünk és helyesen cselekszünk. Azt jelenti, hogy lelkünk legmélyéből fakadóan igazlelkűek vagyunk, nem csupán a tetteinkben, hanem – ami még ennél is fontosabb – a gondolatainkban és a szívünkben. [...] Egy kis hazugság, egy kis csalás vagy egy kis sportszerűtlen előny nem elfogadható az Úr számára. [...] A feddhetetlenség legfőbb jutalma a Szentlélek állandó társasága..., [aki] mindenben vezet majd bennünket.”

“Personal Integrity,” *Ensign*, May 1990, 30, 32, 33



TANULÁS — Legfeljebb 60 perc

1. VAN-E ELÉG KÉSZPÉNZEM A BŐVÍTÉSHEZ?

Olvasás: Megtanultuk, hogy a sikeres vállalkozók azon dolgoznak, hogy pozitív készpénzkörforgást teremtsenek. Gondos tervezéssel és kitartással elég készpénzük van ahhoz, hogy fenntartsák és bővítsék a vállalkozásukat. Tisztában vannak a jelenlegi pénzügyi helyzetükkel, és rendszeresen frissítik a készpénzáramlási előrejelzéseiket. „[F]igyel[en]ek rá, hogy [minden dolgot] bölcsen és rendben” tegyenek (Móziás 4:27).

Számos vállalkozó ezenkívül finanszírozásra is megpróbál szert tenni, hogy élhessen a 9. fejezetben megismert bővítési lehetőségekkel. Ha úgy döntötök, hogy megpróbáltok finanszírozásra szert tenni, először is részletesen át kell látnotok az üzleti készpénzáramlásotokat, különösen azt, hogy a vállalkozásotok jelenleg mennyi pénzt emészt fel, és mennyire lesz szüksége a jövőben. Alapvető fontosságú, hogy biztosítsatok a vállalkozásotok számára elegendő készpénzt a működés fenntartásához, a váratlan helyzetekkel való megbirkózáshoz és a céljaitok mentén való fejlődéshez.

2. JÓ VAGY ROSSZ DOLOG KÖLCSÖNT FELVENNI?

Olvasás: Különbség van a személyi és az üzleti kölcsön között. A személyi kölcsönöket gyakran arra használjuk, hogy többet költsünk, mint amennyit képesek lennénk kifizetni. Az üzleti kölcsönöket arra kell használnunk, hogy többet termeljünk, mint amennyit magunktól képesek lennénk. Az egyházi vezetők azt tanácsolják nekünk, hogy kerüljük a személyes adósságot. Ahogy azt Joseph B. Wirthlin elder mondta: „Vannak olyan adósságok, melyeket szükséges lehet magunkra vállalni: például egy szerény otthon vásárlása, az oktatásra kiadott pénz, esetleg az első autó megvásárlása esetén, amire szükségünk van. De soha ne keveredjünk anyagi rabságba fogyasztói hitel miatt a költségek alapos mérlegelése nélkül” (vö. Földi adósságok, mennyei adósságok. *Liahóna*, 2004. máj. 41.).

Beszélgetés: Gondoljatok egy ismerősötökre, aki személyes használatra vett fel kölcsönt. Segített ez rajta, vagy ártott neki?

Olvasás: Alaposan meg kell fontolnunk az üzleti kölcsönöket. Bölcsen használva azonban „a megalapozott üzleti kölcsön a növekedés egyik összetevője” (vö. *Az egyház elnökeinek tanításai: Ezra Taft Benson* [2014]. 291.).

Szinte minden vállalkozásnak szüksége van további tőkére, vagyis pénzre ahhoz, hogy növekedjen. A vállalkozók általában a saját megtakarításaik, illetve hitelfinanszírozás vagy tőkefinanszírozás révén jutnak további tőkéhez. **A hitelfinanszírozás** azt jelenti, hogy üzleti kölcsönt vesztek fel, melyet később kamattal visszafizettek. **A tőkefinanszírozás** azt jelenti, hogy a pénzt a vállalkozás részleges tulajdonjogáért kapjátok cserébe.

Alkalmanként a vállalkozók állami támogatás vagy más források révén is pénzhez juthatnak. Ezeket az összegeket általában nem kell visszafizetni.

3. FINANSZÍROZÁSI LEHETŐSÉGEK A VÁLLALKOZÁSOM SZÁMÁRA

Olvasás: A sikeres vállalkozók átgondoltan és leleményesen tesznek szert a vállalkozásuk bővítéséhez szükséges pénzre. A szükséges pénzalapok megszerzésének számos módja van. Ez a szakasz három kategóriára osztja őket. Az 1. kategóriában azok a pénzalapok vannak, melyekhez gyakran elsőként nyúltok, például a személyes megtakarításotok. A 2. kategória különféle hitelfinanszírozási forrásokat vizsgál meg. A 3. kategória pedig a kevésbé gyakori finanszírozási lehetőségeket foglalja össze, melyeket néhány vállalkozó esetleg fel tud használni.

1. kategória: Gyakori finanszírozási források

Olvasás: A legtöbb vállalkozó a vállalkozásának bővítését először a saját megtakarításaira támaszkodva, bootstrappingelve (minden munkát maga végezve, külső segítség nélkül), illetve közeli családtagoktól vagy barátoktól kapott kölcsönök vagy befektetési pénz segítségével valósítja meg. Ezek az opciók lehetővé teszik számára, hogy gyors döntéseket hozzon, valamint rugalmasan kezelhesse a vállalkozása fejlődését.

GYAKORLÁS (5 perc)

1. lépés: A csoporttal közösen olvassátok fel a következő finanszírozási lehetőségek leírását, valamint azok előnyeit és hátrányait.

GYAKORI FINANSZÍROZÁSI FORRÁSOK			
FORRÁS	LEÍRÁS	ELŐNYÖK	HÁTRÁNYOK
vállalkozó saját megtakarítása	A vállalkozó a személyes megtakarítását használja üzleti kölcsönként vagy befektetésként.	<ul style="list-style-type: none"> o a vállalkozó kezében marad az üzleti irányítás o könnyű és azonnali hozzáférés o kevés papírmunka 	<ul style="list-style-type: none"> o személyes és családi áldozathozatal és kockázat o kevésnek bizonyulhat az összeg
bootstrapping	A vállalkozó végzi az összes munkát – nem vesz fel alkalmazottat és nem vesz fel kölcsönt.	<ul style="list-style-type: none"> o a vállalkozó kezében marad az üzleti irányítás o kevesebb készpénz szükséges o komoly elköteleződés a minőség mellett 	<ul style="list-style-type: none"> o lassabb növekedés o készségek esetleges hiánya
család és barátok	Családtagok vagy barátok adnak kölcsön a vállalkozásnak vagy fektetnek bele pénzt.	<ul style="list-style-type: none"> o hűség és támogatás o a kamatok és a feltételek rugalmasak 	<ul style="list-style-type: none"> o kapcsolatok tönkremehetnek o nemkívánatos beleszólás esélye az üzleti ügyekbe

2. lépés: Volt már korábban tapasztalatotok bármelyik finanszírozási forrással ezek közül? Ha igen, mik a meglátásaitok? Ha nem, akkor milyen gondolataitok vagy aggályaitok támadtak?

2. kategória: Hitelfinanszírozási források

Olvasás: A személyes finanszírozási források mellett számos vállalkozó kölcsönök, vagyis hitelfinanszírozás révén igyekszik pénzre szert tenni. A következő kérdések segíthetnek a kölcsönfelvétel átgondolása során:

- o A vállalkozásom bővítése céljából veszek fel kölcsönt, és nem személyes okokból?
- o Olyan vállalkozás támogatására veszek fel kölcsönt, amely hosszú távon nem fenntartható?
- o Az időzítés megfelelő a kockázatvállaláshoz?
- o Elfogadhatóak számomra a kölcsön feltételei?
- o A megfelelő összegben veszek fel kölcsönt?
- o A pozitív készpénzáramlás minimális kockáztatásával fogom tudni visszafizetni az adósságot és fenntartani a vállalkozásom működését?




Beszélgetés: Tegyük fel, hogy azon gondolkoztok, pénzt kellene kölcsönkérnetek a vállalkozásotokhoz. A csoporttal közösen beszéljétek meg, hogy az előző kérdések mindegyike miként segítene ebben a döntésben.


























Olvasás: A hitelfinanszírozás leggyakoribb forrásai a hitelkártyák, ám ezeknek nagyon magas a kamatlábuk. A hitelkeret rugalmas megoldás lehet, hiszen lehetővé teszi a vállalkozó számára, hogy megfelelően tudja kezelni a készpénzáramlási szükségleteinek magas és mélypontjait. A banki kölcsön, a mikrohitel és a személyközi hitelezés ugyancsak mind elérhető, és számos előnnyel rendelkezik, ám általában igen szigorú jelentkezési folyamat előzi meg.

GYAKORLÁS (10 perc)

1. lépés: A csoporttal közösen olvassátok fel az alábbi hitelfinanszírozási források leírását. Ezt követően nézzétek át azt a tájékoztatót, mely összehasonlítja és szembeállítja ezeket a hitelfinanszírozási forrásokat.

HITELFINANSZÍROZÁSI FORRÁSOK: ERŐSSÉGEK ÉS GYENGESÉGEK				
HITELKÁRTYA	HITELKERET	BANKI KÖLCSÖN	MIKROHITEL	SZEMÉLYKÖZI HITELEZÉS
A vállalkozó hitelkártyával fizet a vásárlásaiért, a kölcsönvett összeget pedig kamattal együtt kell visszafizetnie.	Valamely pénzintézet rugalmas kölcsönt biztosít, ami lehetővé teszi a vállalkozó számára, hogy újra és újra igénybe vegye azt a vállalkozás rövid távú készpénzáramlási szükségleteire.	A bank pénzt ad kölcsön a vállalkozónak, cserébe rendszeres törlesztőrészletekben kell a tőkét kamattal együtt visszafizetnie.	Valamely szervezet kisebb pénzüsszeget ad kölcsön olyan vállalkozásnak, mely nem tud banki kölcsönre szert tenni. Ezek a kölcsönök szinte minden országban rendelkezésre állnak.	Egyének egy online szolgáltatáson keresztül adnak kölcsön egy tőlük független vállalkozónak.

JELMAGYARÁZAT  = erősség  = közepes  = gyengeség

A TŐKE HOZZÁFÉRHETŐSÉGÉNEK GYORSASÁGA	KEZES ÉS PÉNZÜGYI KIMUTATÁSOK
<p> Hitelkártya (hamar hozzáférhető a tőke)</p> <p> Hitelkeret (a tőke hozzáférhetősége tovább tart)</p> <p> Banki kölcsön (a tőke hozzáférhetősége tovább tart)</p> <p> Mikrohitel (a tőke hozzáférhetősége tovább tart)</p> <p> Személyközi hitelezés (a tőke hozzáférhetősége tovább tart)</p>	<p> Hitelkártya (nem szükséges)</p> <p> Hitelkeret</p> <p> Banki kölcsön (szükséges)</p> <p> Mikrohitel</p> <p> Személyközi hitelezés</p>
JÓ HITELKÉPESSÉG SZÜKSÉGESSÉGE	KAMATLÁB
<p> Hitelkártya (nem kifejezetten szükséges)</p> <p> Hitelkeret</p> <p> Banki kölcsön (szükséges)</p> <p> Mikrohitel</p> <p> Személyközi hitelezés</p>	<p> Hitelkártya (aránylag magas kamatláb)</p> <p> Hitelkeret (aránylag alacsony változó kamat)</p> <p> Banki kölcsön (aránylag alacsony fix kamat)</p> <p> Mikrohitel</p> <p> Személyközi hitelezés</p>
A KÖLCSÖN MÉRTÉKE	
<p> Hitelkártya (aránylag kis összeg)</p> <p> Hitelkeret</p> <p> Banki kölcsön (aránylag nagy összeg)</p> <p> Mikrohitel (aránylag kis összeg)</p> <p> Személyközi hitelezés (aránylag kis összeg)</p>	

2. lépés: A csoporttal közösen olvassátok fel az alábbi élethelyzetek mindegyikét. Döntsetek el, szerintetek melyik finanszírozási lehetőség a legjobb, és mondjátok el azt is, hogy miért. Válaszoljátok meg az adott élethelyzetre vonatkozó kérdést, mielőtt továbblépnétek a következőre.

A élethelyzet: Maliknak azonnal szüksége lenne 2000-re, hogy alapanyagokat vegyen az ünnepi dekorációs vállalkozásához. A vállalkozása idényszerűségéből és az azonnali eladások valószínűségéből adódóan biztos benne, hogy 30 napon belül vissza tudja fizetni ezt a pénzt.

B élethelyzet: Nina vállalkozása egyedi lépcsőket gyárt. Másfél éve indította be az üzletet, és 35 000-re lenne szüksége, hogy vegyen egy jobb esztergapadot. Jó a hitelképessége, de kevés fedezettel rendelkezik.

C élethelyzet: Sakinak 10 000-re lenne szüksége a játék finanszírozásához, melyen éppen dolgozik. Nemrég indult a vállalkozása, nincsenek korábbi eredménykimutatásai, és úgy számol, hogy időbe fog telni, mire vissza tudja fizetni ezt a pénzt.

3. lépés: Önállóan válaszoljátok meg írásban az alábbi kérdések egyikét:

Melyik hitelfinanszírozási forrásnak szeretnél alaposabban utánajárni a vállalkozásod kapcsán?

Ha úgy gondolod, hogy a vállalkozásodnak a közeljövőben nem lesz szüksége hitelfinanszírozásra, akkor melyik hitelfinanszírozási forrásról szeretnél mégis többet megtudni?

3. kategória: Kevésbé gyakori finanszírozási források

Olvasás: A vállalkozók néha más finanszírozási lehetőségekkel is élhetnek, ahogy azt az alábbi ábra mutatja. Ezek a lehetőségek nagyban függenek az ipártól és az üzleti lehetőség típusától. A legtöbb kisvállalkozó számára nem gyakori opciók.

GYAKORLÁS (5 perc)

1. lépés: A csoporttal közösen olvassátok fel a következő finanszírozási lehetőségek leírását, valamint azok előnyeit és hátrányait.

KEVÉSBÉ GYAKORI FINANSZÍROZÁSI FORRÁSOK			
FORRÁS	LEÍRÁS	ELŐNYÖK	HÁTRÁNYOK
közösségi finanszírozás	Az emberek nagy számban, de kis összegekkel támogatnak egy vállalkozást az interneten keresztül.	<ul style="list-style-type: none"> jelentős mennyiségű pénzt lehet hamar összeszedni ügyfélérdeklődést eredményez rálátást ad a termék iránti várható igényre 	<ul style="list-style-type: none"> a legtöbb vállalkozásnak nincs elég közösségi követője fennáll a veszélye, hogy ellopják az üzleti elgondolásokat
angyalbefektető	Egy vagy több jómódú egyén befektet egy olyan vállalkozásba, mely jelentős növekedési lehetőséget rejt magában.	<ul style="list-style-type: none"> a kölcsönvevő pénzt kap és üzleti kapcsolatokra tesz szert a befektető tapasztalt tanácsadóként szolgál 	<ul style="list-style-type: none"> lehetnek eltérő vélemények és nemkívánatos súrlódások az üzleti dolgokban nagy az eredmények felmutatására irányuló nyomás
kockázati tőke	Egy pénzügyi cég nagyobb pénzüsszeget fektet be, cserébe üzleti gyarapodásra és végül a vállalkozás eladására számít.	<ul style="list-style-type: none"> a jelentős pénzalapok lehetővé teszik a vállalkozás gyors fejlődését fokozza a hitelességet, és lehetőséget biztosít több ügyfél és komolyabb befektetők figyelmének felkeltésére 	<ul style="list-style-type: none"> a vállalkozó feláldozza az üzlet irányításának egy részét a fő szempont a vállalkozás gyarapítása és végül annak eladása nagy az eredmények felmutatására irányuló nyomás
inkubátor vagy akcelerátor	Egy szervezet irodahelyiséget, infrastruktúrát, iránymutatást és üzleti kapcsolatokat biztosít a vállalkozásnak.	<ul style="list-style-type: none"> fokozza a hitelességet csökkenti a kiadásokat és a készpénzszükségletet tapasztalatot, iránymutatást és támogatást biztosít 	<ul style="list-style-type: none"> nem feltétlenül biztosít elegendő hozzáadott értéket a vállalkozó számára előfordulhat, hogy a tulajdonos túl nagy arányú üzleti tulajdont feláldoz
támogatás	Az állam egy konkrét célra pénzt biztosít a vállalkozásnak.	<ul style="list-style-type: none"> nyilvánosság és hitelesség, mely felkelti a befektetők, ügyfelek és más hitelezők figyelmét a pénzt nem kell visszafizetni 	<ul style="list-style-type: none"> időbe telik, mire megjön a pénz nehéz megfelelni a feltételeknek

2. lépés: Önállóan válaszoljátok meg az alábbi kérdést:

Melyik kevésbé gyakori finanszírozási forrásnak szeretnél alaposabban utánajárni a vállalkozásod kapcsán, ha van ilyen? Miért?

4. UTÁNAJÁRNI A FINANSZÍROZÁSI LEHETŐSÉGEKNEK

Olvasás: Következetes erőfeszítést igényel, hogy megtaláljátok a vállalkozásotok számára legideálisabb finanszírozási forrásokat. A finanszírozási források helyszíntől függően nagymértékben változhatnak, ezért fontos, hogy beszéljetek a személyes és közösségi kapcsolati hálótokon belül olyanokkal, akikben megbíztok. Az internetes, állami és közösségi források is nagy valószínűséggel segítik majd az utánajárást.

- Beszélgetés:**
- Milyen helyi vagy országos szintű szervezetek tudnának segítséget vagy forrásokat biztosítani a vállalkozásotok finanszírozásához?
 - Milyen online források tudnának segítséget biztosítani a vállalkozásotok finanszírozásához?

GYAKORLÁS (5 perc)

Önállóan gondoljátok át a következő kérdéseket, majd írjátok le a válaszaitokat:

- Milyen online forrásokat fogsz megnézni a héten, hogy többet megtudj a szóba jöhető finanszírozási lehetőségekről? Ha nem tudod, milyen online forrásokat keress fel, milyen finanszírozási témáknak szeretnél utánanézni, hogy jobban megértsd azokat?

- Kivel fogsz beszélni a héten a személyes és közösségi kapcsolati hálód tagjai közül, hogy többet megtudj a különböző finanszírozási lehetőségekről?

5. FEDDHETETLENSÉG A PÉNZÜGYI KAPCSOLATOKBAN

Olvasás: A tizenharmadik hittétel kijelenti, hogy hiszünk abban, hogy tisztességesnek kell lennünk. A pénzügyi kapcsolatok a bizalomra és a személyes feddhetetlenségre épülnek. Feddhetetlenül viselkedni annyit jelent, hogy eleget teszünk a megállapodásainknak, és kerülünk mindenfajta megtévesztést.

Ha pénzt kérünk kölcsön, azt vissza is kell fizetnünk. Ahogy az Úr is emlékeztet minket a Tan és szövetségeiben: „Ha kölcsönveszel a felebarátodtól, add vissza azt, amit kölcsönvettél” (T&Sz 136:25).

Ha kölcsönön, befektetőkön vagy valamilyen támogatáson keresztül pénzhez jut a vállalkozásunk, akkor azt a pénzt arra a célra kell használnunk, amire kaptuk, nem pedig valami másra. Amikor egyének vagy szervezetek pénzt adnak a vállalkozásunknak, akkor kell hogy bízhasanak abban, hogy mi be fogjuk tartani az egyezségünket.

Azt a tanácsot kaptuk, hogy kerüljünk minden olyan pénzügyi megállapodást, amelyet nem értünk; amely túl szép, hogy igaz legyen; amely összeférhetetlenséget eredményez; illetve amely etikailag megkérdőjelezhető vagy törvénytelen helyzetbe sodor minket.

Beszélgetés: Mit tanultatok a pénzügyek során gyakorolt feddhetetlenségről és a megtévesztés kerüléséről?

GYAKORLÁS (5 perc)

1. lépés: Önállóan írjátok le, miként tanúsíthatok feddhetetlenséget, amikor pénzt kaptok másoktól a vállalkozásotok bővítésére.

2. lépés: Osszatok meg a csoporttal néhány gondolatot, melyet az 1. lépésben leírtatok.



ELMÉLKEDÉS — Legfeljebb 5 perc

Önállóan gondold át a ma tanultakat, és fontold meg, hogy minek a megtételét várja tőled az Úr. Olvasd el az alábbi szentírást, és írásban válaszold meg a kérdéseket.

„Ne félj, mert én veled vagyok; ne csüggedj, mert én vagyok Istened; megerősítelek, sőt megsegítlek, és igazságom jobbával támogatlak” (Ésaiás 41:10).

A ma tanultak alapján milyen változtatásra érzel készzetést – ha érzel ilyet –, amely segítene megtalálni a vállalkozásod számára megfelelő finanszírozást?

Mit teszel majd a héten azért, hogy valóra is váltsd a fentebb megfogalmazott változtatást?



KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁS — Legfeljebb 5 perc

A cselekvőtársatokkal közösen olvassátok fel az alábbi kötelezettségvállalások mindegyikét. A vállalkozásotok beindítása és bővítése során a sikerre való készségetek drámaian megnövekszik, ha szorgalmasan betartjátok a heti kötelezettségvállalásaitokat. Ígérjétek meg, hogy eleget tesztek a vállalt kötelezettségeiteknek, azután írjátok alá a lap alján.

KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁSAIM

- A** Betartom az erre a hétre vonatkozó Alapom kötelezettségvállalásokat:
- Jobbá válok a feddhetetlenség tanúsításának egyik általam választott területén.
 - Megosztom a családommal vagy a barátaimmal, amit a feddhetetlenségről tanultam.
- B** Beszélni fogok a személyes és közösségi kapcsolati hálóm tagjai közül általam kiválasztott emberrel vagy emberekkel, hogy többet megtudjak a vállalkozásom finanszírozási lehetőségeiről.
- C** Megnézem az általam kiválasztott online forrásokat vagy témákat, hogy többet megtudjak a vállalkozásom számára szóba jöhető finanszírozási lehetőségekről.
- D** Átnézem az Elmélkedés oldalt, és betartom a kötelezettségvállalásokat.
- E** Kapcsolatba lépek a cselekvőtársammal és támogatom őt.

Ne feledjétek, hogy jövő héten be kell számolnotok arról, hogy hány nap sikerült ügyfelekkel beszélgetek, az üzleti noteszetekbe írnotok, értékesítenetek, valamint pénzügyi adatokat feljegyeznetek (lásd az Erőfeszítéseim kiértékelése című táblázatot a könyv elején).

Aláírásom

Cselekvőtárs aláírása

Mondjatok záróimát.



11

A VÁLLALKOZÁSOM FOLYAMATOS FEJLESZTÉSE

ALAPOM TANTÉTEL

- Kommunikálj: kérdezz és figyelj!

ÜZLETI ALAPELVEK, KÉSZSÉGEK ÉS SZOKÁSOK

1. A vállalkozásom jövőképe
2. A vállalkozásom szabványosítása
3. Annak biztosítása, hogy a vállalkozásom megfelel a törvényeknek és szabályozásoknak
4. Befektetni az alkalmazottakba
5. Célok kitűzése és a vállalkozásom sikerének felmérése



BESZÁMOLÓ — Legfeljebb 25 perc

Mondjatok nyitóimát.

MÚLT HETI KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁSOK

- A** Betartom az Alapom kötelezettségvállalásokat.
- B** Beszélek a személyes és közösségi kapcsolati hálóm tagjai közül általam kiválasztott emberrel vagy emberekkel, hogy többet megtudjak a vállalkozásom számára szóba jöhető finanszírozási lehetőségekről.
- C** Megnézem az általam kiválasztott online forrásokat vagy témákat, hogy többet megtudjak a vállalkozásom számára szóba jöhető finanszírozási lehetőségekről.
- D** Átnézem az Elmélkedés oldalt, és betartom a kötelezettségvállalást.
- E** Kapcsolatba lépek a cselekvőtársammal és támogatom őt.

1. LÉPÉS: KIÉRTÉKELÉS A CSELEKVŐTÁRSSAL KÖZÖSEN (5 perc)

Szánjatok néhány percet arra, hogy kiértékeljétek a kötelezettségvállalásaitok betartására tett erőfeszítéseiteket a hét során. Használjátok a munkafüzet elején található Erőfeszítéseim kiértékelése című táblázatot. Ezt követően osszátok meg a társatokkal az értékeléseket, és beszéljétek meg vele az alábbi kérdéseket.

Beszélgetés: Milyen kihívásokkal szembesültél a héten a kötelezettségvállalásaid betartása kapcsán?

Ez a táblázat segíti, hogy nyomon kövessd a fejlődésedet. Minden héten a csoportgyűlés Beszámoló szekciójában lehetőséged lesz rá, hogy kitöltsd.

ÚTMUTATÓ: Értékelj ki a heti kötelezettségvállalásaid betartására tett erőfeszítéseidet. Gondolj meg az erőfeszítéseid a kötelezettségvállalásaid betartásának, milyen módon fejlődésnek szolgált, mikéntben a forrás szövege közöttük állt.

JELMAGYARILÁS:

- Csakbly erőfeszítés
- Középső erőfeszítés
- Jelentős erőfeszítés

Hét	„Alapim” kötelezettségvállalások		Üzletifejlesztési kötelezettségvállalások		Üzletvezetési kötelezettségvállalások		„Elmélkedés” kötelezettségvállalások		Cselekvőtársal szembeni kötelezettségvállalások		Kulcsfontosságú üzleti készségek		
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
Példa	Tartsd a vállalkozásod és ügyfeleidet	Raportot készíts a bevétel és kassza napról	Tervezjétek az üzlet költségvetésének elkészítését	Előzetes naponta jegyzet az üzlet naplójáról	Feloldozd az üzlet költségvetését	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	1. Üzleti célkitűzés	2. Üzleti célkitűzés	3. Üzleti célkitűzés
1. hét	Aciként a vállalkozásod és ügyfeleidet	Raport készíts a bevétel és kassza napról	Tervezjétek az üzlet költségvetésének elkészítését	Előzetes naponta jegyzet az üzlet naplójáról	Feloldozd az üzlet költségvetését	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját			
2. hét	Gyakoroldj a vállalkozásod és ügyfeleidet	Raport készíts a bevétel és kassza napról	Tervezjétek az üzlet költségvetésének elkészítését	Előzetes naponta jegyzet az üzlet naplójáról	Feloldozd az üzlet költségvetését	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját			
3. hét	Gyakoroldj a vállalkozásod és ügyfeleidet	Raport készíts a bevétel és kassza napról	Tervezjétek az üzlet költségvetésének elkészítését	Előzetes naponta jegyzet az üzlet naplójáról	Feloldozd az üzlet költségvetését	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját			
4. hét	Tartsd a vállalkozásod és ügyfeleidet	Raport készíts a bevétel és kassza napról	Tervezjétek az üzlet költségvetésének elkészítését	Előzetes naponta jegyzet az üzlet naplójáról	Feloldozd az üzlet költségvetését	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját			
5. hét	Hozd ki a vállalkozásod és ügyfeleidet	Raport készíts a bevétel és kassza napról	Tervezjétek az üzlet költségvetésének elkészítését	Előzetes naponta jegyzet az üzlet naplójáról	Feloldozd az üzlet költségvetését	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját			
6. hét	Hozd ki a vállalkozásod és ügyfeleidet	Raport készíts a bevétel és kassza napról	Tervezjétek az üzlet költségvetésének elkészítését	Előzetes naponta jegyzet az üzlet naplójáról	Feloldozd az üzlet költségvetését	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját			
7. hét	Hozd ki a vállalkozásod és ügyfeleidet	Raport készíts a bevétel és kassza napról	Tervezjétek az üzlet költségvetésének elkészítését	Előzetes naponta jegyzet az üzlet naplójáról	Feloldozd az üzlet költségvetését	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját			
8. hét	Hozd ki a vállalkozásod és ügyfeleidet	Raport készíts a bevétel és kassza napról	Tervezjétek az üzlet költségvetésének elkészítését	Előzetes naponta jegyzet az üzlet naplójáról	Feloldozd az üzlet költségvetését	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját			
9. hét	Hozd ki a vállalkozásod és ügyfeleidet	Raport készíts a bevétel és kassza napról	Tervezjétek az üzlet költségvetésének elkészítését	Előzetes naponta jegyzet az üzlet naplójáról	Feloldozd az üzlet költségvetését	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját			
10. hét	Hozd ki a vállalkozásod és ügyfeleidet	Raport készíts a bevétel és kassza napról	Tervezjétek az üzlet költségvetésének elkészítését	Előzetes naponta jegyzet az üzlet naplójáról	Feloldozd az üzlet költségvetését	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját			
11. hét	Hozd ki a vállalkozásod és ügyfeleidet	Raport készíts a bevétel és kassza napról	Tervezjétek az üzlet költségvetésének elkészítését	Előzetes naponta jegyzet az üzlet naplójáról	Feloldozd az üzlet költségvetését	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját			
12. hét	Hozd ki a vállalkozásod és ügyfeleidet	Raport készíts a bevétel és kassza napról	Tervezjétek az üzlet költségvetésének elkészítését	Előzetes naponta jegyzet az üzlet naplójáról	Feloldozd az üzlet költségvetését	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját	Közöld a Személyes üzlet tervezési naplóját			

2. LÉPÉS: BESZÁMOLÓ A CSOPORT FELÉ (8 perc)

Az erőfeszítéseitek kiértékelése után újra üljön össze a csoport, és számoljatok be az eredményeitekről. Haladjatok sorban, és mindenki mondja el, hogy a múlt heti egyes kötelezettségvállalásokra vonatkozóan pirossal, sárgával vagy zölddel értékelte magát. Azt is mondjátok el, hogy hány nap során gyakoroltátok a kulcsfontosságú üzleti készségeket az Erőfeszítéseim kiértékelése táblázatba beírtak alapján.

3. LÉPÉS: TAPASZTALATAITOK MEGOSZTÁSA (10 perc)

Most pedig a csoporttal közösen beszéljétek meg, hogy mit tanultatok abból, hogy igyekeztetek a héten betartani a kötelezettségvállalásaitokat.

- Beszélgetés:**
- Milyen tapasztalataitok voltak az Alapom kötelezettségvállalásaitok betartásával?
 - Mit tanultatok abból, hogy utánanéztek a vállalkozásotok számára szóba jöhető finanszírozási lehetőségeknek?

4. LÉPÉS: CSELEKVŐTÁRS KIVÁLASZTÁSA (2 perc)

Válasszatok cselekvőtársat a csoportból a jövő hétre. A cselekvőtársak rendszerint azonos neműek, és nem családtagjai egymásnak.

Pár percben ismerkedjétek meg a cselekvőtársatokkal. Mutakozzatok be, és beszéljétek meg, miként fogtok kapcsolatba lépni egymással a hét folyamán.

Cselekvőtárs neve

Elérhetőségek

Írjátok le, hogyan és mikor fogtok kapcsolatba lépni egymással ezen a héten.

HÉT.	KEDD	SZE.	CSÜT.	PÉN.	SZO.	VAS.



ALAPOM: KOMMUNIKÁLJ: KÉRDEZZ ÉS FIGYELJ! — Legfeljebb 20 perc

Elmélkedés: Mikor volt már, hogy Mennyei Atya megválaszolta az imáimat?

Rövidfilm: "Creating Lift" [Létrehozni a felhajtóerőt]. Elérhető az srs.lds.org/videos oldalon. (Nincs meg a rövidfilm? Olvassátok el a fejezet végén található szöveget.)

Beszélgetés: Hogyan ismerhetjük fel az imáinkra adott válaszokat? Miért alapvető része az imának az, hogy figyeljünk?

Olvasás: Tan és szövetségek 8:2 és az idézet Russell M. Nelson elnöktől.

Beszélgetés: Miért alapvető fontosságú készség az odafigyelés? Hogyan segíthet a gondos odafigyelés a munkánk során?

GYAKORLÁS (5 perc)

1. lépés: A csoporttal közösen olvassátok el az alábbi lépéseket, és röviden beszéljétek meg, miként segíthetnek abban, hogy jobban odafigyeljétek másokra!



2. lépés: Kérd meg a csoport egy vagy két tagját, hogy beszéljenek a többieknek egy kihívásukról vagy kérdésükről! A többiek igyekezzenek e lépéseket követve figyelni!

3. lépés: Miután végeztetek, kérdezd meg a felszólalóktól, hogy mit éreztek, amikor a csoport valóban igyekezett odafigyelni.

TAN ÉS SZÖVETSÉGEK 8:2

„[E]lmédben és szívedben szólok majd hozzád a Szentlélek által, amely reád száll és a szívedben lakozik.”

RUSSELL M. NELSON ELNÖK

„Lelketek megáldatik, amikor megtanultok figyelni, majd pedig figyelve tanultok a gyermekektől, szülők-től, társaktól, szomszédoktól és egyházi vezetőktől, mindezzel egyre nagyobb képességet szerezve arra, hogy meghalljátok a magasságból érkező tanácsot.”

“Listen to Learn,”
Ensign, May 1991, 24

Olvasás: Olvassátok el az idézeteket Henry B. Eyring elnöktől és Robert D. Hales eldertől.

Kötelezett-ségvállalás: Kötelezd el magad, hogy a hét folyamán megteszed az alábbiakat!

- Imádkozz egyénileg és a családdal közösen is minden reggel és este. Minden egyes ima után hagyj időt arra, hogy áhítattal figyelj az iránymutatásra.
- Oszd meg a családdal vagy a barátaiddal, amit ma a kommunikációról tanultál.

LÉTREHOZNI A FELHAJTÓERŐT

Ha nem tudjátok megnézni a rövidfilmet, akkor válasszatok ki egy csoporttagot, hogy olvassa fel ezt a szöveget.



DIETER F. UCHTDORF ELDER: Ahhoz, hogy a repülőgép fel tudjon emelkedni a földről, felhajtóerőt kell létrehozni. Az aerodinamikában akkor keletkezik felhajtóerő, amikor a repülő szárnyai felett oly módon áramlik a levegő, hogy a szárny alatti légnyomás nagyobb lesz, mint a szárny feletti. Amikor a felhajtóerő meghaladja a gravitáció lefelé ható erejét, a gép felemelkedik a földről és repülni kezd.

Ehhez hasonlóan tudunk felhajtóerőt létrehozni a lelki életünkben is. Amikor a menny irányába emelő erő nagyobb bennünk, mint a lefelé húzó kísértések és aggodalmak, akkor felemelkedhetünk, hogy a Lélek magasságaiban szárnyaljunk.

Bár számos olyan evangéliumi tantétel létezik, amely segíthet ennek a felhaj-

tóerőnek a megteremtésében, szeretnék most konkrétan egyre összpontosítani.

Az imára!

Az ima az evangélium egyik olyan tantétele, amely felhajtóerőt biztosít.

Az imának hatalmában áll, hogy kiemeljen bennünket a világi gondjainkból. Az ima képes felemelni bennünket, át a kétségbeesés vagy a sötétség felhőin, a ragyogó és tiszta horizont felé.

Mennyei Atyánk gyermekeiként az egyik legnagyobb áldásunk, kiváltságunk és lehetőségünk az, hogy az ima révén kapcsolatot tarthatunk Vele. Mesélhetünk Neki az élményeinkről, a megpróbáltatásainkról és az áldásainkról. Bármikor és bárhol kérhetjük és el is nyerhetjük a Szentlélek mennyei útmutatását.

(Lásd Dieter F. Uchtdorf, "Prayer and the Blue Horizon," *Ensign* or *Liahona*, June 2009, 5–6)

HENRY B. EYRING ELNÖK

„Mennyei Atyánk hallja gyermekei imáit, amint világszer- te ételért, testüket borító ruháért, valamint azért a méltóságért könyö- rögnek, mely abból eredne, ha gondos- kodni tudnának magukról.”

Vö. Lehetőségek, hogy jót tegyünk. *Liahona*, 2011. máj. 22.

ROBERT D. HALES ELDER

„Segítséget kell kérnünk Mennyei Atyántól, és Fia, Jézus Krisztus engeszteléséből kell erőt nyernünk. Ez... teszi lehetővé számunkra, hogy mind a lelki, mind pedig a fizikai szükségletek terén előrelá- tóan gondoskodhassunk magunkról és másokról.”

Előrelátóan gondos- kodni a fizikai és lelki szükségletekről. *Liahona*, 2009. máj. 7–8.



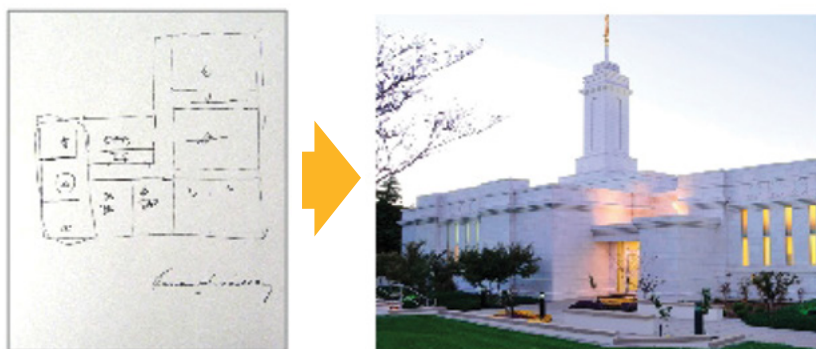
TANULÁS — Legfeljebb 65 perc

1. A VÁLLALKOZÁSOM JÖVŐKÉPE

Olvasás: A sikeres vállalkozók elgondolkodnak és kommunikálnak is arról, hogy mi lesz a vállalkozásukból. Ők határozzák meg a vállalkozásuk jövőképét. A jövőkép egy jövőbeli remélt állapot képe. A Nagy értékű gyöngyben azt olvassuk, hogy az Úr „minden dolgot... lelkileg teremtett... meg, mielőtt természetben a föld színén lettek volna” (Mózes 3:5). Hasonlóképpen a vállalkozóknak is meg kell teremteni az elméjükben azt a jövőt, amit fizikailag szeretnének megvalósítani a vállalkozásuk számára.

A jövőkép kialakítása a vezetői mivolt egyik jele. A szentírások ezt tanítják: „Mikor nincs mennyei látás [vagyis jövőkép], a nép elvadul [elveszik]” (Példabeszédek 29:18). Ez az igazság közvetlenül vonatkozik a vállalkozásokra. A jövőképek fogja meghatározni, hogy mit tesztek, és segíteni fog nektek és a munkatársaitoknak az energiátok és erőfeszítéseitek összpontosításában.

Nem elég csupán megalkotni a jövőképet, aztán pedig remélni, hogy a vállalkozásokot sikerrel jár. Keményen és kitartóan kell dolgoznotok azon, hogy a jövőképek valósággá váljon.

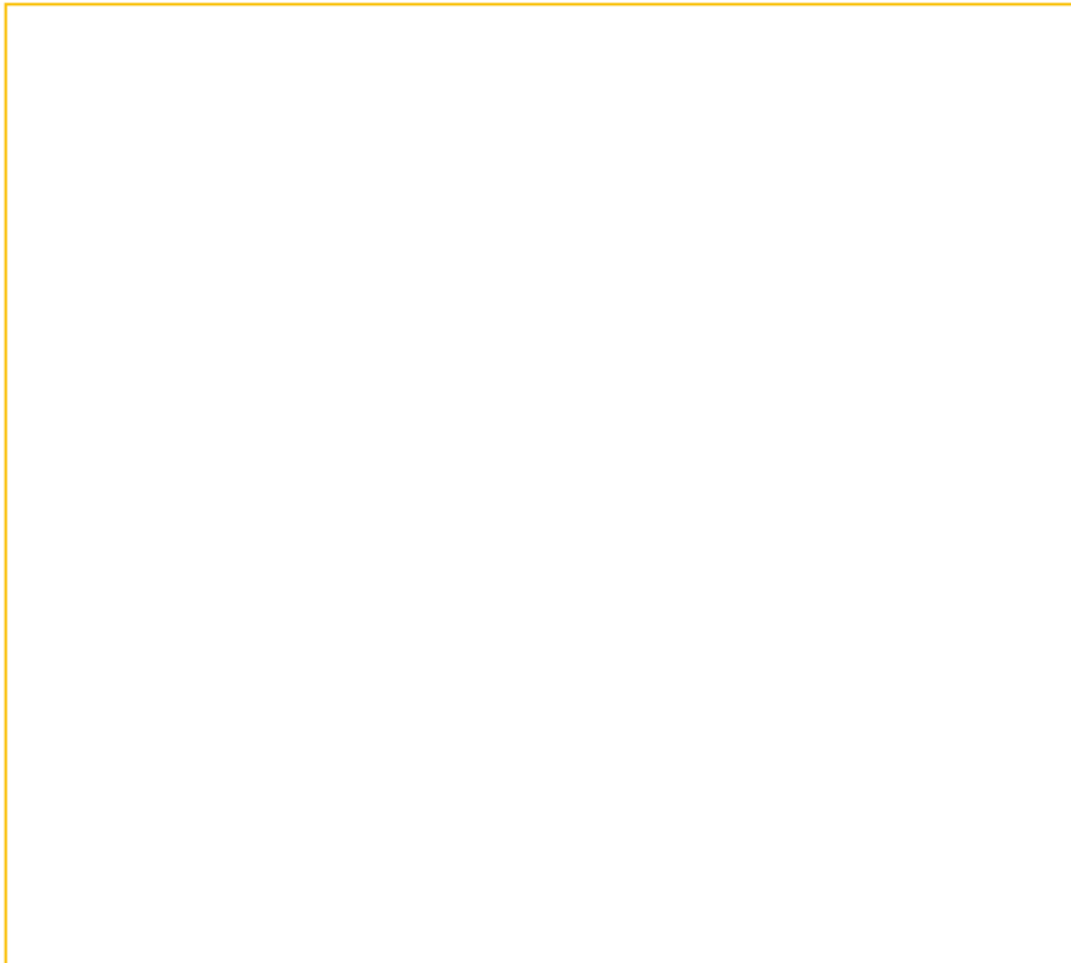


Balra: Gordon B. Hinckley elnök vázlata a kisebb templomok felépítéséhez (1997). Jobbra: A mexikói Colonia Juárezben felépült egyik ilyen kisebb templom, melyet 1999-ben szenteltek fel.

GYAKORLÁS (10 perc)

1. lépés: Rajzoljátok le, hogy fog kinézni a vállalkozásotok, miután elértétek az általatok elképzelt jövőbeli sikert. Próbáljátok ezt olyan részletesen lerajzolni, amennyire csak lehet. Nyugodtan írhattok magyarázó szavakat vagy kifejezéseket is a képek mellé.

A vállalkozásom számára alkotott jövőképem



2. lépés: Néhány csoporttag mutassa meg és magyarázza el a rajzát.

3. lépés: Soroljátok fel azokat a mérföldköveket, melyeket a vállalkozásotoknak el kell érnie, hogy megvalósuljon az 1. lépésben lerajzolt jövőképetek. Ha lehet, azt is írjátok oda, hogy nagyjából mikor fogjátok elérni ezeket a mérföldköveket.

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

2. A VÁLLALKOZÁSOM SZABVÁNYOSÍTÁSA

Olvasás: Egy vállalkozásnak nem szabad teljes mértékben a tulajdonosától függni. A sikeres vállalkozók működési útmutatókat készítenek, valamint dokumentálják a munkafolyamataikat, hogy bemutassák, miként kell elvégezni a vállalkozásuk alapvető feladatait. Ezek a forrásanyagok minőséget és következetességet igyekeznek biztosítani a vállalkozás folyamataiban. Hasznosak az új alkalmazottak képzése során, valamint a jelenlegi alkalmazottak között a bevált gyakorlatok fenntartásában. Ezeket gyakran kell átnézni és frissíteni.

A működési útmutató létrehozása és a konkrét feladatok munkafolyamatainak dokumentálása lefekteti az elvárásokat, segít az alkalmazottnak a közös cél elérésében, valamint következetességet biztosít. Ez az anyag teszi lehetővé, hogy az adott feladatot általában végrehajtó személy helyett valaki más is elvégezhesse azt, ha az illető például lebetegszik, szabadságra megy, váratlan helyzet adódik az életében vagy felmond. Ha a részletes munkafolyamatok ki vannak dolgozva, akkor ahelyett, hogy egyszerűen a vállalkozásokban dolgoztok, a vállalkozásokat fejlesztésén munkálkodhattok.

A működési útmutató létrehozása és a munkafolyamatok dokumentálása akkor is hasznos, ha ti vagytok a vállalkozásokot egyedüli alkalmazottja. A dokumentációs folyamat segít majd a vállalkozásokot felépítésében és szabványosításában. Segít majd, hogy a vállalkozásokot szervezettebb legyen. A dokumentált munkafolyamatok a ritkán végzett feladatok hasznos tudásbázisai is lehetnek, hogy ne feledkezzetek meg ezekről.

- Beszélgetés:**
- Vállalkozókként miért fontos számotokra, hogy létrehozzatok egy működési útmutatót, és dokumentáljátok egyes konkrét feladatok munkafolyamatait?
 - Milyen üzleti feladatokat vagy folyamatokat kellene dokumentálnotok ahhoz, hogy a munkát következetesen lehessen elvégezni?

GYAKORLÁS (5 perc)

Válasszatok ki egy olyan üzleti feladatot, melyet rendszeresen végeztok. Ez lehet akár olyan egyszerű feladat is, mint például egy számla kiállítása vagy egy beérkező összeg bevételezése. Írjátok le a feladatot, majd pedig lépésről lépésre írjátok le, hogy hogyan kell elvégezni. Ez a gyakorlat a vállalkozásokot üzleti útmutatója elkészítésének első lépése.

Példa: Befizetés

1. Nyisd meg a pénztárkönyvet.
2. Írd be a befizetés dátumát.
3. Írd be a befizető személy vagy vállalkozás nevét.
4. Írd be a befizetés összegét.
5. Írd be, hogy melyik számlára megy a befizetés.
6. Kattints a **Mentés** gombra.

Feladat: _____**Utasítások lépésről lépésre:**

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____

3. ANNAK BIZTOSÍTÁSA, HOGY A VÁLLALKOZÁSOM MEGFELEL A TÖRVÉNYEKNEK ÉS SZABÁLYOZÁSOKNAK

Olvasás: A vállalkozók felelőssége annak biztosítása, hogy vállalkozásuk minden törvénynek és szabályozásnak megfelel. A törvények és szabályozások iparágtól és helyszíntől függően változnak, fontos tehát, hogy minden vállalkozó átgondolja az őt (1) helyi szinten, (2) megyei vagy járási szinten, (3) országos szinten és (4) nemzetközi szinten érintő jogi és szabályozási előírásokat.

GYAKORLÁS (15 perc)

1. lépés: E gyakorlat célja, hogy segítsen felismerni és megbeszélni olyan jogi előírásokat, melyekről esetleg nem tudtok. A csoporttal közösen olvassátok fel a bal oldali oszlopban alább felsorolt jogi és szabályozási kategóriákat. Jelöljétek be minden egyes olyan jogi vagy szabályozási előírás négyzetét, mely szerintetek vonatkozik a ti vállalkozásotokra. Ha ismeritek az általatok bejelölt négyzetekre vonatkozó részleteket, ezeket a Megjegyzések oszlopba írtjátok be. Ha egy adott sor nem vonatkozik a ti vállalkozásotokra, hagyjátok ki.

A VÁLLALKOZÁSOMRA VONATKOZÓ JOGI ELŐÍRÁSOK						
	példák	helyi	megyei vagy járási	országos	nemzetközi	megjegyzések
vállalkozási forma	részvénytársaság; közös vállalat					
adatbiztonság és -védelem	pénzügyi adatok; személyes adatok					
munkaügy	minimálbér; gyermekek munkahelyi védelme; megfelelő körülmények fogyatékkal élők számára					
környezetvédelmi szabályozások	hulladékmegsemmisítés; környezetszennyezés-megelőzés					
pénzügyi szabályozások	értékpapír törvények; trösztellenes jogszabályok					
egészségügyi és biztonsági szabályozások	esésvédelem; légzésvédelem					
biztosítási előírások	felelősségbiztosítás; munkahelyi kártérítési biztosítás					
szellemi tulajdon	szerzői jogvédelem; szabadalom					
engedélyek	működési engedély; élelmiszerkezelési engedély					

2. lépés: A csoporttal közösen beszéljétek meg, milyen helyi és területi forrásokat ismeretek, melyek segíthetik a vállalkozókat a jogi és szabályozási kötelezettségeik megismerésében.

3. lépés: Válasszatok ki néhány témát a fenti táblázatból, melynek a vállalkozásotok kapcsán a héten utánanéztetek.

4. BEFEKTETNI AZ ALKALMAZOTTAKBA

Olvasás: Egy új alkalmazott felvétele a vállalkozásotokba komoly döntés, melyhez jól szervezett felvételi folyamat és imádságos megfontolás szükséges. A sikeres vállalkozók részletes munkaköri leírást készítenek, és ez alapján hozzák meg a felvétellel kapcsolatos döntéseiket. A munkaköri leírás tudatja a jelentkezővel a munkahelyi elvárásokat, valamint segít a vállalkozónak az új alkalmazott részéről szükséges készségek, ismeretek és képességek egyértelmű ismertetésében.

GYAKORLÁS (5 perc)

Önállóan írjátok le válaszaitokat a következő kérdésekre. Ez a gyakorlat segít összeszedni olyan ötleteket, melyek később hasznokra lehetnek egy-egy munkaköri leírásnál.

1. lépés: Gondoljatok az első (vagy a következő) felvenni kívánt alkalmazottra. Milyen szükségleteket szeretnétek általa betölteni?

2. lépés: Milyen készségekkel, ismeretekkel vagy képességekkel kell majd rendelkeznie ennek az alkalmazottnak?

Beszélgetés: Miért fontos, hogy módszeresek és imádságos lelkületűek is legyünk, amikor felvesszünk egy új alkalmazottat?

Olvasás: Egy virágzó vállalkozáshoz elengedhetetlen, hogy vezessétek és a feladataik elvégzésére képessé tegyétek az alkalmazottaitokat. A vezető olyan személy, aki másokat arra ösztönöz, hogy kövessék őt. A vezetői mivolt nem egy titulusból vagy beosztásból ered; ki kell érdemelni azáltal, hogy képesek vagyunk meggyőzni, bátorítani és a vágyott cél felé irányítani egy csoportot. Azáltal teszitek képessé az alkalmazottaitokat a

feladataik elvégzésére, ha lehetőséget adtok nekik a készségeik és érdeklődésük kifejezésére és fejlesztésére. A bölcs vállalkozók segítenek az alkalmazottaiknak, hogy a személyes fejlődésük összhangban legyen a vállalkozás fejlődésével.

Beszélgetés: Miként tudnátok a mostani vagy a jövőbeli alkalmazottaitokat képessé tenni a feladataik elvégzésére?

Olvasás: Vállalkozóként azáltal is kifejezhetitek vezetői mivoltotokat, ahogy az alkalmazottaitokat felveszitek és irányítjátok. Ez a szakasz három irányelvet ír le.

Az első irányelv az, hogy **„vegyetek fel lassan, rúgjatok ki gyorsan”!**

Tegyük fel például, hogy Vivian vállalkozása magánházaknál takarít. Komoly időt szán arra, hogy megtalálja a legalkalmasabb jelentkezőt a részletes munkaköri leírásban foglaltak szerint. Akkor pedig, ha valakit el kell bocsátani, mivel nem illik bele a munkahelyi szerepbe vagy a vállalkozásba, azonnal cselekszik. Vivian mindkét esetben olyan döntést hoz, mely hosszú távon az alkalmazottai és a vállalkozása előnyére válik.

A második irányelv, hogy **biztosítsatok megfelelő képzést!** Tegyük fel például, hogy egy Nat nevű műszaki mérnöknek saját vállalkozása van. Nat segít az alkalmazottjának, Milesnek kidolgozni egy személyes fejlődési tervet, és képzési anyagokhoz is hozzáférést ad neki. Újjonnan szerzett készségeivel és képzésével Miles hamarosan képes arra, hogy a vállalkozás több fontos projektjét is irányítsa. Cserébe pedig Natnek több ideje marad, hogy a bővülő vállalkozásával foglalkozzon.

A harmadik irányelv az, hogy **„vizsgálódjatok többet és feltételezzetek kevesebbet”!** Ez az irányelv nem azt akarja sugallni, hogy a lehető legapróbb részletekig irányítanotok kell az alkalmazottaitokat. Inkább azt jelenti, hogy tisztában kell lennetek azzal, hogy éppen min dolgoznak, és hogy miként tudtok segíteni nekik. Tegyük fel például, hogy Cesarnak grafikus vállalkozása van. Közeli munkahelyi viszonyt alakít ki az alkalmazottaival, és időt szán arra, hogy kérdezzen, odafigyeljen, utat mutasson, valamint részese legyen annak, amin éppen dolgoznak.

Beszélgetés: Miként segíthetnének ezek az irányelvek a ti vállalkozásotokat?

5. CÉLOK KITŪZÉSE ÉS A VÁLLALKOZÁSOM SIKERÉNEK FELMÉRÉSE

Olvasás: A célok afelé tett lépések, hogy a jövőképünk valósággá váljon.

Dolgozhatunk azon, hogy megvalósítsuk a jövőképünket, ha azt kisebb, fokozatos célokra bontjuk, melyeket idővel elérünk. A hatékony célokra az alábbi jellemzők vonatkoznak:

- **Konkrét:** részletesen leírja, hogy mi az elérendő cél.
- **Mérhető:** tartalmaz olyan mérőszámot vagy mutatót, mely által mérhető a fejlődés.
- **Megvalósítható:** tűzzetek ki olyan célokat, melyek valószínűek és elérhetőek.
- **Érdemleges:** tűzzetek ki olyan célokat, melyek fontosak és motiválóak.
- **Időben behatárolt:** adjatok meg egy határidőt, ameddig a célt meg kell valósítani.

Vállalkozókként gondoljátok át a hosszú távú jövőképeteket, majd bontsátok azt összpontosítással és kitartással megvalósítható kisebb célokra.

GYAKORLÁS (10 perc)

Ez a feladat segít megtanulni, miként tűzzetek ki célokat a jövőképetek megvalósításához.

1. lépés: Gondoljátok át, milyennek szeretnétek látni a vállalkozásotokat 3 év múlva. Azután fogalmazzatok meg kisebb célokat, melyek segítenek a jövőképetek megvalósításában. Nézzétek át az alábbi példát, hogy lássátok, ez miként működhet.

3 év: Három év múlva saját irodánk lesz legalább öt alkalmazottal. Az éves bevételünk meghaladja a 1 milliót.

1 év: Egy év múlva felveszem az első alkalmazottamat, és 250 000 lesz az éves bevételünk.

90 nap: 90 nap múlva meglesz a 40 eladásom, és lesz 75 000 értékű bevétel.

30 nap: 30 nap múlva meglesz a 10 eladásom, és lesz 20 000 értékű bevétel.

Ez a hét: Ezen a héten lebonyolítok 50 marketinghívást, és lesz 3 eladásom.

2. lépés: Most pedig írjátok meg a sajátotokat. Onnan kezdjétek, ahol a leginkább otthonosan érzitek magatokat a célok megfogalmazásában. Ne feledjétek a fentebb felsorolt öt jellemzőt!

The diagram consists of five nested rectangular boxes, each representing a different time frame. The boxes are arranged in a descending staircase pattern from top-left to bottom-right. Each box is outlined in a light green color and contains a label in the top-left corner. The labels are: '3 év:' (3 years), '1 év:' (1 year), '90 nap:' (90 days), '30 nap:' (30 days), and 'Ez a hét:' (This week). The boxes are empty, intended for the user to write their own goals.

Olvasás: Miközben a jövőképetek megvalósításán dolgoztok, tegyétek napi szokásotokká a következőket:

- Legyetek következetesek: mindennap dolgozzatok a céljaitokon!
- Részletesen kövessétek nyomon a fejlődésüket!
- Legyetek rugalmasak: amikor szükséges, módosítsátok a céljaitokat!



ELMÉLKEDÉS — Legfeljebb 5 perc

Önállóan gondold át a ma tanultakat, és fontold meg, hogy minek a megtételét várja tőled az Úr. Olvasd el az alábbi idézetet, és írásban válaszold meg a kérdéseket.

„A hit a jövőre nézve adatik. A hit a múltra épít, de sosem vágyik arra, hogy ott is maradjon. A hit bízik abban, hogy Isten nagyszerű dolgokat tartogat mindannyiunk számára” (vö. Jeffrey R. Holland: A legjobb még hátra van. *Liahóna*, 2010. jan. 27.).

A ma tanultak alapján milyen változtatásra érzel késztetést, amely segítene a vállalkozásod bővítésében?

Mit teszel majd a héten azért, hogy valóra is váltsd a fentebb megfogalmazott változtatást?



KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁS — Legfeljebb 5 perc

A VÁLLALKOZÁSOMAT BEMUTATÓ ELŐADÁS

Olvasás: Jövő héten egy ötperces előadás keretében be kell majd mutatnotok a vállalkozásotokat. A Személyes üzleti tervezőtök hasznos forrásanyag lesz a felkészüléshez.

Gondoljatok erre úgy, mintha egy csoport lehetséges befektető előtt adnátok elő. Ti döntitek el, hogy hogyan állítjátok össze és adjátok elő a bemutatótokat, de tartalmaznia kell az alábbi elemeket:

- A piaci rést, melyet szeretnétek betölteni
- Az általatok nyújtott szolgáltatást vagy terméket
- A versenylőnyötöket
- A célközönségeket
- Az ügyfelek megszerzésére kialakított terveteket
- A szükséges forrásokat
- Bizonyítékot, hogy a vállalkozások jövedelmező lehet
- A vállalkozások jövőjére vonatkozó következő lépéseket

Állítsatok össze egy szakszerű, minőségi előadást, és gyakoroljátok is el, hogy biztosan öt percen belül maradjatok. Viseljétek **üzleti öltözéket** az előadáshoz.

Jövő héten lesz az utolsó beütemezett csoportgyűlésünk. Az üzleti előadások után egy kis időt arra szánunk, hogy visszatekintsünk és ünnepeljünk. Tervezzétek úgy, hogy ez az összejövetel két és fél óra hosszú lesz. A csoporttagok hozhatnak frissítőket a bemutatók utánra.

Megjegyzés a moderátornak: Buzdítunk, hogy hívj meg **két vagy három üzletembert** a cövekből vagy a közösségből, hogy a jövő héten csatlakozzanak a csoporthoz és adjanak visszajelzést az üzleti előadások kapcsán. Te is és az üzletemberek is ki fogtok tölteni egy-egy formanyomtatványt, melyet az előadás után rögtön odaadtok majd az előadónak. Ezen nyomtatványok célja nem az, hogy az előadói készségeket értékeljétek, hanem hogy ötleteket adjatok az adott személy vállalkozása egyes részleteinek kidolgozása vagy fejlesztése kapcsán. A jövő heti összejövetel előtt készíts másolatokat az alábbi Előadásra adott visszajelzés című nyomtatványból. Minden egyes csoporttagra jusson három-négy példány.

A cselekvőtársatokkal közösen olvassátok fel az alábbi kötelezettségvállalások mindegyikét. A vállalkozásotok beindítása és bővítése során a sikerre való készségeitek drámaian megnövekszik, ha szorgalmasan betartjátok a heti kötelezettségvállalásaitokat. Ígérjétek meg, hogy eleget tesztek a vállalt kötelezettségeiteknek, azután írjátok alá a lap alján.

KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁSAIM

- A** Betartom az erre a hétre vonatkozó Alapom kötelezettségvállalásokat:
 - o Imádkozom egyénileg és a családdal közösen is minden reggel és este.
 - o Megosztom a családommal vagy a barátaimmal, amit a kommunikációról tanultam.

 - B** Utánanézek a vállalkozásomra vonatkozó jogi és szabályozási előírásoknak.

 - C** Összeállítom és gyakorlom a vállalkozásomat bemutató előadást.

 - D** Átnézem az Elmélkedés oldalt, és betartom a kötelezettségvállalásokat.

 - E** Kapcsolatba lépek a cselekvőtársammal és támogatom őt.
-

Ne feledjétek, hogy jövő héten be kell számolnotok arról, hogy hány nap sikerült ügyfelekkel beszélgetek, az üzleti noteszetekbe írnotok, értékesítenetek, valamint pénzügyi adatokat feljegyeznetek (lásd az Erőfeszítéseim kiértékelése című táblázatot a könyv elején).

Aláírásom

Cselekvőtárs aláírása

Mondjatok záróimát.



12

A VÁLLALKOZÁSOM BEMUTATÁSA

ALAPOM TANTÉTEL

- Részesülj a templomi szertartásokban!

ÜZLETI ALAPELVEK, KÉSZSÉGEK ÉS SZOKÁSOK

1. Az önellátási csoportom folytatása
2. Utam az önellátás felé
3. A vállalkozásom bemutatása



BESZÁMOLÓ — Legfeljebb 15 perc

Mondjatok nyitóimát.

Mivel szeretnénk időt szánni arra, hogy visszatekintsünk a képzés elmúlt 12 hetére; hogy átbeszéljük, hogy hogyan tovább; valamint szeretnénk elég időt biztosítani minden csoporttagnak, hogy bemutathassa a vállalkozását, tervezzétek úgy, hogy ez az összejevetel két és fél óra hosszú lesz.

MÚLT HETI KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁSOK

- A** Betartom az Alapom kötelezettségvállalásokat.
- B** Utánanézek a vállalkozásomra vonatkozó jogi és szabályozási előírásoknak.
- C** Összeállítom és gyakorlom a vállalkozásomat bemutató előadást.
- D** Átnézem az Elmélkedés oldalt, és betartom a kötelezettségvállalásokat.
- E** Kapcsolatba lépek a cselekvőtársammal és támogatom őt.

1. LÉPÉS: KIÉRTÉKELÉS A CSELEKVŐTÁRSSAL KÖZÖSEN (5 perc)

Szánjatok néhány percet arra, hogy kiértékeljétek a kötelezettségvállalásaitok betartására tett erőfeszítéseiteket a hét során. Használjátok a munkafüzet elején található Erőfeszítéseiteim kiértékelése című táblázatot. Ezt követően osszátok meg a társatokkal az értékeléseket, és beszéljétek meg vele az alábbi kérdéseket.

Beszélgetés: Milyen kihívásokkal szembesültél a héten a kötelezettségvállalásaid betartása kapcsán?

Ez a táblázat segít, hogy nyomon kövess az fejlődésedet. Minden héten a csoportgyűlés beszámoló szociálisban lehetőséged lesz rá, hogy kitöltsd.

UTÓMUTATÓ: Értékeld ki a hasznot a kötelezettségvállalásaid betartásából az erőfeszítésed után! Ha az értékelésed a cselekvőtársadétól Good!-re, majd minden második gyűlésen Good!-re, mikorban a fontos dolgaid köztölközéséig!

JELMAGYARZÁS: ● Csakely erőfeszítés ● Közepes erőfeszítés ● Jelentős erőfeszítés

	A „Alapom” kötelezettségvállalások	Üzletfejlesztési kötelezettségvállalások	Üzletvezetési kötelezettségvállalások	„Elmélkedés” kötelezettségvállalások	Cselekvőtársi szociális kötelezettségvállalások	Kulcfontosságú üzleti készségek				
						01	02	03	04	05
1. hét	Rövid áttekintés az ügyrendedről	Raportok íróként a bevétel és költségek naplóját	Tervez elölteki az üzlet költségvetésének elkészítésére	„Elmélkedés” oldalt nézegeted meg	Cselekvőtársi szociális kötelezettségvállalások					
2. hét	Az órátlátás a szabadság igény szerinti	Rövid beszámoló az „Arkapoc” kihívásban	Elkészít a vállalkozásod pénzügyi jelentését	„Elmélkedés” oldalt nézegeted meg	Cselekvőtársi szociális kötelezettségvállalások					
3. hét	Ügyvendőtársi szociális kötelezettségvállalások	Feloldozás az üzletfejlesztési ügyfélszolgálatról	Feloldozás az üzletvezetési ügyfélszolgálatról	„Elmélkedés” oldalt nézegeted meg	Cselekvőtársi szociális kötelezettségvállalások					
4. hét	Családtagjaid (vagy a partner) támogatásának és segítségnyújtásának	Legjobb 5 lehetőséget az üzletfejlesztésről	Készít a Személyes üzlet tervet a vállalkozásod számára	„Elmélkedés” oldalt nézegeted meg	Cselekvőtársi szociális kötelezettségvállalások					
5. hét	Társi szociális kötelezettségvállalások	Rövid beszámoló az „Adó el egyenlő” kihívásban	Készít a Személyes üzlet tervet a vállalkozásod számára	„Elmélkedés” oldalt nézegeted meg	Cselekvőtársi szociális kötelezettségvállalások					
6. hét	Finanszírozás és kölcsönök	Rövid beszámoló az „Adó el egyenlő” kihívásban	Készít a Személyes üzlet tervet a vállalkozásod számára	„Elmélkedés” oldalt nézegeted meg	Cselekvőtársi szociális kötelezettségvállalások					
7. hét	Összeállítás a vállalkozásodról	Rövid beszámoló az „Adó el egyenlő” kihívásban	Készít a Személyes üzlet tervet a vállalkozásod számára	„Elmélkedés” oldalt nézegeted meg	Cselekvőtársi szociális kötelezettségvállalások					
8. hét	Összeállítás a vállalkozásodról	Bevétel és költség naplóját vezetted a saját vállalkozásodhoz vagy egy vállalkozásodhoz	Elkészít a vállalkozásod pénzügyi jelentését	„Elmélkedés” oldalt nézegeted meg	Cselekvőtársi szociális kötelezettségvállalások					
9. hét	Vállalkozásod egy-egy szolgáltatásának	Bevétel és költség naplóját vezetted a saját vállalkozásodhoz vagy egy vállalkozásodhoz	Elkészít a vállalkozásod pénzügyi jelentését	„Elmélkedés” oldalt nézegeted meg	Cselekvőtársi szociális kötelezettségvállalások					
10. hét	Törvények a vállalkozásod	Feloldozás a vállalkozásodra vonatkozó jogi és szabályozási előírásokról	Tervez elölteki az üzlet költségvetésének elkészítésére	„Elmélkedés” oldalt nézegeted meg	Cselekvőtársi szociális kötelezettségvállalások					
11. hét	Törvények a vállalkozásod	Feloldozás a vállalkozásodra vonatkozó jogi és szabályozási előírásokról	Tervez elölteki az üzlet költségvetésének elkészítésére	„Elmélkedés” oldalt nézegeted meg	Cselekvőtársi szociális kötelezettségvállalások					
12. hét	Törvények a vállalkozásod	Feloldozás a vállalkozásodra vonatkozó jogi és szabályozási előírásokról	Tervez elölteki az üzlet költségvetésének elkészítésére	„Elmélkedés” oldalt nézegeted meg	Cselekvőtársi szociális kötelezettségvállalások					

2. LÉPÉS: BESZÁMOLÓ A CSOPORT FELÉ (8 perc)

Az erőfeszítéseitek kiértékelése után újra üljön össze a csoport, és számoljatok be az eredményeitekről. Haladjatok sorban, és mindenki mondja el, hogy a múlt heti egyes kötelezettségvállalásokra vonatkozóan pirossal, sárgával vagy zölddel értékelte magát. Azt is mondjátok el, hogy hány nap során gyakoroltátok a kulcsfontosságú üzleti készségeket az Erőfeszítéseim kiértékelése táblázatba beírtak alapján.

3. LÉPÉS: TAPASZTALATAITOK MEGOSZTÁSA (10 perc)

Most pedig a csoporttal közösen beszéljétek meg, hogy mit tanultok abból, hogy igyekeztetek a héten betartani a kötelezettségvállalásaitokat.

- Beszélgetés:**
- Milyen tapasztalataitok voltak az Alapom kötelezettségvállalásaitok betartásával?
 - Mit tudtatok meg, amikor utánanéztetek a vállalkozásokra vonatkozó jogi és szabályozási előírásoknak?

4. LÉPÉS: CSELEKVŐTÁRS KIVÁLASZTÁSA (2 perc)

Válasszatok cselekvőtársat a csoportból a jövő hétre. A cselekvőtársak rendszerint azonos neműek, és nem családtagjai egymásnak.

Pár percben ismerkedjétek meg a cselekvőtársatokkal. Mutakozzatok be, és beszéljétek meg, miként fogtok kapcsolatba lépni egymással a hét folyamán.

Bár ez a képzés utolsó hete, legyen mégis egy cselekvőtársatok, aki segít majd a 12. heti kötelezettségvállalásotokban.

Cselekvőtárs neve

Elérhetőségek

Írjátok le, hogyan és mikor fogtok kapcsolatba lépni egymással ezen a héten.

HÉT.	KEDD	SZE.	CSÜT.	PÉN.	SZO.	VAS.



ALAPOM: RÉSZESÜLJ A TEMPLOMI SZERTARTÁSOKBAN! — Legfeljebb 20 perc

Elmélkedés: Milyen dolgok számítanak neked a leginkább?

Rövidfilm: "Doing What Matters Most" [Azt tenni, ami a leginkább számít]. Elérhető az srs.lds.org/videos oldalon. (Nincs meg a rövidfilm? Olvassátok el a fejezet végén található szöveget.)

Beszélgetés: Milyen jelentéktelen dolgok vonják el a figyelmünket a fejlődéstől? Hogyan segíthetnek nekünk az evangéliumi szertartások?

Olvasás: Olvassátok el az idézetet Boyd K. Packer elnöktől.

Beszélgetés: Miért fontos a templomi érdemesség, miközben igyekszünk önellátóvá válni?

GYAKORLÁS (5 perc)

1. lépés: Párokban olvassátok el az idézetet Quentin L. Cook eldertől és a szentírásrészeket! Gondoljátok át, hogy milyen áldásokat ígérnek azoknak, akik a templomban hódolnak!

„Annak szertartásaiban megnyilvánul az isteniség hatalma” (T&Sz 84:20).

„És hogy felnőhessenek tebenned, és befogadhasák a Szentlélek teljességét, és törvényeid szerint szerveződhessenek, és felkészülhessenek minden szükséges dolog elnyerésére” (T&Sz 109:15).

„És amikor néped vétkezik, bárki közülük, tartsanak gyorsan bünbánatot és térjenek vissza hozzád, és találjanak kegyet szemedben, és állíttassanak vissza azon áldásokhoz, amiknek elrendelted azokra történő kiárasztását, akik tisztelnek téged a te házában” (T&Sz 109:21).

„És arra kérünk téged, Szent Atyánk, hogy szolgáljaid hatalmaddal felfegyverkezve mehessenek el ebből a házból, és hogy neved rajtuk lehessen, és dicsőséged körülöt-tük, és rá legyenek bízva angyalaidra” (T&Sz 109:22).

„Arra kérünk, Szent Atyánk, ...hogy ne boldoguljon semmilyen ellenük formált fegyver” (T&Sz 109:24–25).

2. lépés: Egyénileg gondoljátok át: „Min kell változtatnom az életemben, hogy gyakrabban tudjak részt venni templomi szertartásokban?” Írjátok le a gondolatokat az alábbi helyre.

**BOYD K. PACKER
ELNÖK**

„Az Úr meg fog áldani bennünket, amint részt veszünk a templomok szertartásainak munkájában. [...] Minden dolgunkban áldás száll ránk. Jogosultak leszünk arra, hogy az Úr érdeklődéssel viseltesen mind lelki, mind fizikai dolgaink iránt.”

Felkészülés a szent templomba való belépésre (2003). 36–37.

**QUENTIN L. COOK
ELDER**

„Jól tennénk, ha tanulmányoznánk a Tan és szövetségek 109. szakaszát, és követnénk [Howard W.] Hunter elnök buzdítását, mely szerint tegyük »az Úr templomát egyháztagságu[n]k nagyszerű jelképévé.«”

Vö. Lásd magad a templomban! *Liahóna*, 2016. máj. 99.; mely innen idéz: *Az egyház elnökeinek tanításai: Howard W. Hunter* (2015). 185.

Kötelezett-ségvállalás: Kötelezd el magad, hogy a hét folyamán megteszed az alábbiakat!

- Ha rendelkezel templomi ajánlással, tűzz ki egy időpontot, amikor elmész a templomba.
- Ha nem rendelkezel templomi ajánlással, beszélj meg a püspököddel vagy gyülekezeti elnököddel, hogy miként tudnál felkészülni a templomi szertartásaid elnyerésére.
- Oszd meg a családdal vagy a barátaiddal, amit ma a templomi szertartásokról tanultál.

AZT TENNI, AMI A LEGINKÁBB SZÁMÍT

Ha nem tudjátok megnézni a rövidfilmet, akkor válasszatok ki egy csoporttagot, hogy olvassa fel ezt a szöveget.



NARRÁTOR: Egy decemberi sötét éjjelen lezuhant egy repülőgép Floridában. Több mint 100 ember vesztette életét. Mindössze 25 mérföldre voltak a biztonságos leszállóhelytől.

DIETER F. UCHTDORF ELDER: A baleset után a nyomozók megpróbálták kideríteni, hogy mi okozta a szerencsétlenséget. A futóművek mind rendben kinyíltak. A gép tökéletes műszaki állapotban volt. Minden rendeltetészerűen működött – vagyis minden, egy dolgot kivéve: az egyetlen kiégett izzót. Ez a körülbelül 20 centet érő apró kis izzó indította el az események azon láncolatát, amely végül több mint 100 ember tragikus halálához vezetett.

Természetesen nem a hibásan működő izzó okozta a szerencsétlenséget. A tragédia azért következett be, mert a legénység olyasvalamire irányította a figyelmét, ami akkor igen fontosnak látszott, közben azonban szem elől tévesztették azt, ami a leginkább számított.

Az, hogy az ember hajlamos a lényeges rovására valami jelentéktelenre összpontosítani, a pilótákon kívül is bárkivel megesik. Mindannyian ki vagyunk téve e veszélynek. [...] Vajon azokra a rövid életű, mulandó dolgokra összpontosítjátok gondolataitokat és szívetek érzéseit, melyek csupán az adott pillanatban fontosak, avagy arra, ami a leginkább számít?

(Vö. Nagy dolgot cselekszünk mi, azért nem mehetünk alá. *Liahóna*, 2009. máj. 59., 60.)



TANULÁS — Legfeljebb 105 perc

1. AZ ÖNELLÁTÁSI CSOPORTOM FOLYTATÁSA

Olvasás: Miután elvégzik a Vállalkozásom elindítása és bővítése az önellátásért képzést, számos csoport úgy dönt, hogy továbbra is találkoznak, csak kevésbé gyakran. Értékes számukra a következetes közös tanulás, egymás támogatása a vállalkozásuk bővítése során, valamint a kihívások legyőzésére tett erőfeszítés.

Ha úgy döntötök, hogy továbbra is találkoztok, akkor válasszatok egy csoportvezetőt és egyeztetek meg az összejövetelek időpontjaiban. Nem kell, hogy a jelenlegi moderátor legyen a csoportvezető. A vezető tartja a kapcsolatot a csoporttal, és biztosítja, hogy az összejövetelek jól szervezettek és minden tag számára hasznosak legyenek. A vezető a csoport javaslatai alapján minden összejövetelre kiválasztja a témát és összeállítja az óravázlatot. Az óravázlat része lehet például, hogy meghallgattok egy vendégelőadót; megbeszéltek egy üzleti témájú könyvet, melyet előtte a csoporttagok elolvasnak; vagy közösen igyekeztek további üzleti készségeket kifejleszteni.

Némely csoportok létrehoznak egy üzenetváltási csoportot, ahol rendszeresen kapcsolatban lehetnek egymással. Itt bátorítást nyújtanak; cikkeket, videókat és egyéb tartalmakat osztanak meg; továbbá üzleti kapcsolatokat és forrásokat ajánlanak egymásnak. A további kapcsolatépítési lehetőségek biztosítására egyeztetettek a cövek önellátási szakértővel, hogy szervezzen egy összejövetelt a csoportotok tagjainak, valamint másoknak is a cövekben, akik elvégezték a képzést.

Beszélgetés: Szeretnétek továbbra is összejönni a csoporttal? Ha igen, beszéljétek meg, miként szeretnétek kapcsolatban maradni, hogy támogathassátok egymást a vállalkozásotok fejlesztése során.

2. UTAM AZ ÖNELLÁTÁS FELÉ

Olvasás: Az elmúlt 12 hét során új szokásokat alakítottatok ki és önellátóbbá váltatok. Az Úr azt akarja, hogy fejlődjétek tovább ezen képességekben, és tegyetek szert újakra is. Amikor imádkoztok és figyeltek, a Szentlélek segíthet megtudnotok, hogy mely dolgokat kell jobbra tennetek az életekben.

Beszélgetés: Milyen változásokat tapasztaltok meg az életekben az elmúlt 12 hét során, miközben eljártatok a csoportgyűlésekre, megtartottátok a kötelezettségvállalásaitokat és igyekeztetek önellátóbbá válni?

Olvasás: Számos módon dolgozhattok továbbra is azon, hogy önellátóbbá váljatok. Például:

- Tanulmányozhatjátok az önellátás 12 „Alapom” tantételét és szokását, és továbbra is ezek szerint élhettek.
- Továbbra is segíthetitek a csoportotok tagjait.
- Másokkal is megoszthatjátok – akár az egyházban, akár a közösségekben –, amit tanultok, valamint az önellátásról szóló bizonyosságokat.
- Lehetek egy új önellátási csoport moderátora.
- Továbbfejleszthetitek a készségeiteket egy másik önellátási csoportban való részvétel által.
- Tanulmányozhatjátok az önellátás alábbi tanbéli tantételeit.

AZ ÖNELLÁTÁS TANBÉLI TANTÉTELEI		
AZ ÖNELLÁTÁS PARANCSOLAT	AZ ÚR CÉLJA AZ, HOGY GONDOSKODJON SZENTJEIRŐL, ÉS EHHEZ MEG IS VAN MINDEN HATALMA	A FIZIKAI ÉS A LELKI EGY
Tan és szövetségek 78:13–14; Mózes 2:27–28	Tan és szövetségek 104:15; János 10:10; Máté 28:18; Kolossébeliek 2:6–10	Tan és szövetségek 29:34; Alma 34:20–25

- Beszélgetés:**
- Mit tehetek azért, hogy továbbhaladjatok előre az önellátás felé vezető saját utatokon?
 - Mit tehetek azért, hogy az önellátás szószólóivá váljatok a cöveketeken és a közösségeken belül?

GYAKORLÁS (5 perc)

Önállóan válaszoljátok meg a következő kérdést: Mit tehetek a következő hetek során, hogy segítsék saját magamnak és a családomnak is önellátóbbá válni?

Olvasás: Amint továbbhaladtok az önellátás felé vezető utatokon, ne feledjétek Marvin J. Ashton elder következő tanácsát: „Az Úr törődik velünk annyira, hogy iránymutatást adjon a szolgálathoz és lehetőséget az önellátás kialakítására. Tantételei következetesek és soha nem változnak” (“Give with Wisdom That They May Receive with Dignity,” *Ensign*, Nov. 1981, 91).

Nefi próféta ezt a tanácsot adta: „És most, szeretett testvéreim, miután rátértetek erre [az] ösvényre, azt kérdezném, most már mindent megtettetek? Íme, mondom nektek: Nem; mert csak Krisztus szava által jutottatok ilyen messzire, rendíthetetlen hittel benne, teljesen annak érdemeire támaszkodva, akinek hatalmában áll megszabadítani. Krisztusba vetett állhatatossággal kell tehát törekednetek előre” (2 Nefi 31:19–20).

3. A VÁLLALKOZÁSOM BEMUTATÁSA

Megjegyzés a moderátornak: Ha eddig még nem tetted volna meg, akkor most mutasd be a vendégeket, akik az előadások során visszajelzést fognak adni.

Olvasás: Az egyik kulcsfontosságú üzleti készségünk az értékesítés. A sikeres vállalkozók mindennap beszélnek – akár hivatalos, akár közvetlenebb formában – lehetséges ügyfelekkel, hogy megosszák az üzleti ismertetőjüket, visszajelzést kérjenek és végső soron értékesítsenek. Ma előadjuk az üzleti bemutatónkat a csoporttagoknak és az ittlévő vendégeknek.

Az üzleti bemutatók célja az, hogy érthetően elmagyarázzátok, milyen értéket kínál a vállalkozásotok. A moderátor, a vendégek és a csoporttagok az előadási készségeiteket nem fogják értékelni; nekik az a feladatuk, hogy a vállalkozásotok egyes részleteinek kidolgozása vagy fejlesztése kapcsán adjanak ötleteket. A jövőben valószínűleg lesz majd további lehetőségek arra, hogy reklámozzátok a vállalkozásotokat, miközben értékesítetek, kapcsolatokat építetek, társakat vagy befektetőket kerestek, illetve pénzügyi támogatásért folyamodtok.

Az előadásotok során térjete ki a következőkre:

- o Milyen ügyféligényt fog a vállalkozásotok kiszolgálni.
- o Milyen szolgáltatást vagy terméket kínáltok.
- o Mi a versenyelőnyötök.
- o Ki a célközönségetek.
- o Miként tervezitek a célközönségetek megnyerését.
- o Milyen forrásokra lesz szükségetek a vállalkozásotokhoz.
- o Bizonyíték, hogy a vállalkozásotok jövedelmező lehet.
- o Mik a következő lépések a vállalkozásotok előremozdításához.

GYAKORLÁS (60–90 perc, az előadások számától függően)

Az előadások során kövessétek az alábbi irányelveket.

AZ ELŐADÁSOK ELŐTT



Jelöljete ki valakit, aki figyeli az időt.

MINDEN EGYES ELŐADÁS ALATT



Az előadás ne legyen öt percnél hosszabb.



A moderátor és a vendégek töltsék ki az Előadásra adott visszajelzés nyomtatványt (lásd a 12. fejezet Kötelezettségvállalás szakaszát).

MINDEN EGYES ELŐADÁS UTÁN



A moderátor és a vendégek öt percben tegyenek fel kérdéseket és adjanak visszajelzést. Ha marad idő, a csoporttagok is részt vehetnek ebben.



A moderátor és a vendégek adják oda a visszajelzéseket tartalmazó nyomtatványokat az előadónak.



ELMÉLKEDÉS — Legfeljebb 5 perc

Önállóan gondold át a ma tanultakat, és fontold meg, hogy minek a megtételét várja tőled az Úr. Olvasd el az alábbi szentírást, és írásban válaszold meg a kérdéseket.

„És az a célom, hogy gondoskodjam szentjeimről, mert minden dolog az enyém.

De ennek szükségképpen a saját módomon kell megtörténnie; és íme, ez az a mód, amit én, az Úr, elrendeltem, hogy gondoskodjam szentjeimről, hogy a szegény felmagasztaltasson, azáltal, hogy a gazdagok alázatossá tétetnek.

Mert tele van a föld, és van elég, még marad is; igen, én elkészítettem minden dolgot, és az emberek gyermekeinek önrendelkezést adtam” (T&S 104:15–17).

A ma tanultak alapján milyen változtatásra érzel késztetést ahhoz, hogy rövid távon előrevidd a vállalkozásodat?

Mit teszel majd a héten azért, hogy valóra is váltsd a fentebb megfogalmazott változtatást?



KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁS — Legfeljebb 5 perc

A cselekvőtársatokkal közösen olvassátok fel az alábbi kötelezettségvállalások mindegyikét. A vállalkozásotok beindítása és bővítése során a sikerre való készségeitek drámaian megnövekszik, ha szorgalmasan betartjátok a heti kötelezettségvállalásaitokat. Ígérjétek meg, hogy eleget tesztek a vállalt kötelezettségeiteknek, azután írjátok alá a lap alján.

KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁSAIM

- A** Betartom az erre a hétre vonatkozó Alapom kötelezettségvállalásokat:
- o Ha rendelkezek templomi ajánlással, kitűzök egy időpontot, amikor elmegyek a templomba.
 - o Ha nem rendelkezek templomi ajánlással, megbeszélem a püspökömmel vagy gyülekezeti elnökömmel, hogy miként tudnék felkészülni a templomi szertartásaim elnyerésére.
 - o Megosztom a családommal vagy a barátaimmal, amit a templomi szertartásokról tanultam.
- B** A következő héten felsorolok az üzleti noteszemben olyan ötleteket, melyek előremozdítják a vállalkozásomat.
- C** Az előadásomat követő visszajelzések alapján finomítok a Személyes üzleti tervezőmön.
- D** Átnézem az Elmélkedés oldalt, és betartom a kötelezettségvállalásokat.
- E** Kapcsolatba lépek a cselekvőtársammal és támogatom őt.

Aláírásom

Cselekvőtárs aláírása

Mondjatok záróimát.

A záróima után csinálhattok egy közös fényképet a csoporttal, valamint felszolgálhattok frissítőket, hogy megünnepeljétek a képzés során átélt élményeiteket.

ELŐADÁSRA ADOTT VISSZAJELZÉS NYOMTATVÁNY

Előadó neve:

Véleményező neve:

Utasítások: Töltse ki az alábbi négy szövegdobozt, miközben az előadó megtartja a bemutatóját. Az előadást követően rögtön adja oda a nyomtatványt az előadónak.

Az üzleti elgondolás legígéretesebb sajátosságai

Az üzleti elgondolás kapcsán felmerülő lehetséges aggályok

Ötletek a fejlődéshez

Javasolt kapcsolatfelvételek

TELJESÍTÉSI NYILATKOZAT

Én, _____, részt vettem Az Utolsó Napok Szentjeinek Jézus Krisztus Egyháza által szervezett, a Vállalkozásom elindítása és bővítése című önellátási csoportfoglalkozáson, és teljesítettem az elvégzéshez szükséges követelményeket az alábbiak szerint:

A 12 összejövetelből legalább 10 alkalommal jelen voltam.

A 12 tantételből legalább 10-et gyakoroltam és megtanítottam a családomnak vagy a barátaimnak.

A 12 hétből legalább 10 során betartottam a heti üzleti kötelezettségvállalásaimat.

A 12 hétből legalább 10 során beszéltem lehetséges ügyfelekkel.

A 12 hétből legalább 10 során írtam a vállalkozásomról az üzleti noteszembe.

A 12. héten bemutattam a csoportomnak a vállalkozásomat.

Résztevő neve

Résztevő aláírása

Dátum

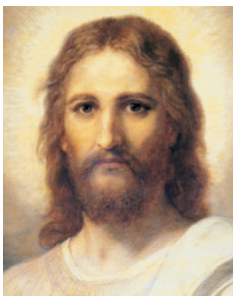
Igazolom, hogy a résztvevő teljesítette a fenti követelményeket.

Moderátor neve

Moderátor aláírása

Dátum

Megjegyzés: Az LDS Business College (UNSZ Üzleti Főiskola) bizonyítványát később is kiállíthatja a cöveki vagy kerületi önellátási bizottság.



FOLYTATOD UTADAT AZ ÖNELLÁTÁS FELÉ?

„Milyen embereknek kell hát lennetek? Bizony mondom nektek, hogy éppen olyanak, amilyen én vagyok.”

3 Nefi 27:27



FÜGGELÉK



MARK BAILEY SZEMÉLYES ÜZLETI TERVEZŐJE

ÜZLETI ELGONDOLÁS (2. FEJEZET)

Kedvelt időtöltéseim és készségeim:

Kedvelt időtöltéseim:

- sport
- történelem
- olvasás
- utazgatás
- _____

Készségeim:

- sztorizás
- kutatómunka
- írás
- tervezés
- _____

Ügyfelek igénye vagy gondja, melyet megoldanék:

A szurkolók szeretnék betekinteni a kulisszák mögé.

Olyan történeteket szeretnék hallani, amiket még soha nem hallottak.

Bizonyíték, hogy az általam nyújtott szolgáltatás vagy termék más vagy jobb (versenyelőny):

Bejárásom van a stadionba (22 évig dolgoztam ott).

Vannak kapcsolataim a stadionban.

Sok történetnek magam is része voltam, más történetekről pedig értesüléseket tudok szerezni.

ÜGYFÉL (4-5. FEJEZET)

Az én ügyfelem:

30 és 60 év közötti férfiak és nők

Fanatikus baseballrajongók

Helyiek, turisták és átutazók

Hajlandóak megfizetni az első osztályú élményt

Hogyan fogom megtalálni és megtartani az ügyfeleimet?

Megtalálni:

- céges weboldal
- utazási fórumok oldalai
- rajongói fórumok
- prospektusok

Megtartani:

- terjeszkedés új helyszínekre
- közvélemény-kutatás, igények felmérése
- interaktív élmény biztosítása
- _____



SZEMÉLYES ÜZLETI TERVEZŐ

ÜZLETI ELGONDOLÁS (2. FEJEZET)

Kedvelt időtöltéseim és készségeim:

Kedvelt időtöltéseim:

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Készségeim:

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Ügyfelek igénye vagy gondja, melyet megoldanék:

Bizonyíték, hogy az általam nyújtott szolgáltatás vagy termék más vagy jobb (versenyelőny):

ÜGYFÉL (4-5. FEJEZET)

Az én ügyfelem:

Hogyan fogom megtalálni és megtartani az ügyfeleimet?

Megtalálni:

- _____
- _____
- _____
- _____

Megtartani:

- _____
- _____
- _____
- _____



SZEMÉLYES ÜZLETI TERVEZŐ

ÜZLETI ELGONDOLÁS (2. FEJEZET)

Kedvelt időtöltéseim és készségeim:

Kedvelt időtöltéseim:

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Készségeim:

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Ügyfelek igénye vagy gondja, melyet megoldanék:

Bizonyíték, hogy az általam nyújtott szolgáltatás vagy termék más vagy jobb (versenyelőny):

ÜGYFÉL (4-5. FEJEZET)

Az én ügyfelem:

Hogyan fogom megtalálni és megtartani az ügyfeleimet?

Megtalálni:

- _____
- _____
- _____
- _____

Megtartani:

- _____
- _____
- _____
- _____

KIFEJEZÉSEK MAGYARÁZATA

adósság Egy másik személytől vagy szervezettől kölcsönvett, és nekik visszafizetendő pénz.

akcelerátor Olyan szervezet, mely egy meghatározott időszakra pénzt, irodahelyiséget, tanácsadást vagy egyéb támogatást nyújt egy induló vállalkozásnak. Ezért cserébe az akcelerátor kismértékű tulajdonjogot kap az induló vállalkozásban.

alaptevékenység A fő tevékenység, melynek végzése céljából létrejött a vállalkozás. A vállalkozásnak folyamatosan arra kell törekednie, hogy fejlődjön és kiváló szintet érjen el e területen.

állandó költség Olyan kiadás, mely a vállalkozást a termelés vagy az értékesítés mennyiségétől függetlenül terheli. Állandó költség lehet például a bérleti díj, a biztosítási díj és az adminisztratív munkaerő fizetése.

amortizáció Számviteli módszer az eszközök hasznos élettartama alatti értékcsökkenésének kiszámítására. A csökkenés nagyjából megfelel az eszköz várható értékvesztésének, annak elavulása vagy elhasználódása folytán.

angyalbefektető Gazdag befektető, aki pénzt és tanácsadást biztosít egy induló vállalkozásnak a vállalkozás részleges tulajdonjogáért cserébe.

behajthatatlan követelés Olyan adósság, mely akkor áll fenn, ha a vállalkozás valamely hiteltartozással rendelkező ügyfele nem fizeti meg a pénzt, mellyel tartozik. A vállalkozás behajthatatlan követelésként leírja az adósságot.

bér A vállalkozás által az alkalmazott(ak)nak rendszeresen kifizetett összeg, mely hagyományosan a ledolgozott munkaórák számán alapszik.

beszállító Olyan vállalkozás, mely más vállalkozásoknak ad el szolgáltatásokat vagy termékeket.

bevált gyakorlat Olyan módszer, mely egy bizonyos üzletágon vagy iparágon belül a leghatékonyabb megközelítésnek bizonyul.

bevétel Az az összeg, melyet a vállalkozás az ügyfelektől kap adott szolgáltatásokért vagy termékekért cserébe.

bevételi és kiadási napló Pénzügyi nyomtatvány a bevételi és kiadási műveletek feljegyzéséhez.

bevétel (vállalkozásé) A fennmaradó összeg, miután a kiadásokat kivontuk az összbevételből. A bevételt nettó nyereségnek vagy eredménynek is szokták nevezni.

bevonás Egy másik személyt vagy társaságot aktívan közreműködésre bírni vagy részvételre buzdítani.

bootstrapping Az a folyamat, mely során a vállalkozó saját maga végez el minden munkát a vállalkozás beindításához.

bruttó haszonkulcs Pénzbeli arány, melyet úgy kapunk, hogy a vállalkozás változó költségeit kivonjuk az eladásokból származó bevételéből (még mielőtt az állandó költségeket kivonnánk). A bruttó haszonkulcs azért fontos, mert ennek segítségével tudja a vállalkozás saját magát más hasonló vállalkozásokkal összehasonlítani.

bruttó nyereség A változó költségek és az eladásokból származó bevétel különbözete. A bruttó nyereség azért fontos, mert ez tükrözi a vállalkozás alapvető jövedelmezőségét. A bruttó nyereség az eredménykimutatáson jelenik meg.

cselekvőtárs Az a csoporttag, aki egy másik csoporttagnak támogatást nyújt és felelősségre vonja a heti kötelezettségvállalásainak teljesítése kapcsán.

engedély Hivatalos vagy jogi engedély valami megtételére vagy használatára.

eredménykimutatás Pénzügyi kimutatás, mely egy adott időszakra vonatkozóan összegzi a bevételt és a kiadásokat, és megmutatja, hogy a vállalkozás nyereséges vagy veszteséges-e.

értékesítési csatorna Az a mód, ahogy a vállalkozás eladja az ügyfeleknek a szolgáltatásait vagy termékeit.

eszköz Olyan valós vagy eszmei javak, melyek a vállalkozás tulajdonában vagy irányítása alatt állnak, s melyek jövőbeli hasznot biztosítanak. A vállalkozás eszközeinek értékét a mérlegkimutatás összegzi.

fizetési feltételek Az ügyfél és az eladó által elfogadott, az értékesítés megvalósulásához szükséges feltételek.

forgalmazó Olyan vállalkozás, mely más vállalkozásoknak biztosít kapcsolódó termékeket.

forrás Bármi, ami segíti a vállalkozás üzemeltetését.

hatékonyság A kívánt eredmény elérése idő-, energia-, anyag- vagy pénzvesztés nélkül.

hitel A hitelező és a hitelfelvevő közti megállapodás, mely lehetővé teszi a hitelfelvevő számára, hogy most vegye meg a szolgáltatást vagy terméket, de egy jövőbeli időpontban fizessen érte a hitelezőnek.

hitelkeret Olyan kölcsönszerződés, mely lehetővé teszi a vállalkozás számára, hogy egy meghatározott összegig hitelt vegyen igénybe, általában rövid távú célokra.

idényszerűség Rendszeres és előre meghatározható minta, melynek során az évszaktól vagy az év időszakától függően ingadozik az üzleti forgalom.

jogbérleti szerződés (franchise) Jog, mely lehetővé teszi a vállalkozás számára, hogy egy konkrét helyszínen működjön és értékesítsen bizonyos szolgáltatásokat vagy termékeket.

jövedelem (egyéné vagy családé) Az az összeg, melyet az egyén vagy a család kap, illetve keres.

jövőkép Egy jövőbeli remélt állapot képe.

kamat A kölcsönvett pénzalapok után fizetendő (vagy kölcsönadott pénzalapok után kapott) összeg.

kamatbevétel Egy adott időszakra kölcsönadott pénzen nyert összeg.

kamatköltség Pénz kölcsönvételével járó költség.

kapcsolati háló Egymással kapcsolatban álló emberek vagy szervezetek csoportja.

kereslet Egy adott szolgáltatás vagy termék azon mennyisége, amelyet az ügyfelek hajlandóak és képesek egy konkrét áron megvenni.

keresőoptimalizálás (SEO) Az online keresési eredmények során egy adott weboldalt előbbre juttatni, hogy minél több lehetséges vásárló látogassa meg azt az oldalt.

készletnyilvántartás Mindazon meglévő termékek és alapanyagok összesítése, melyet a vállalkozás értékesíthet vagy felhasználhat.

készpénzáramlás Az a pénzüsszeg, mely egy adott időszakra vonatkozóan ki-, illetve beáramlik a vállalkozás számlájára.

készpénzáramlási előrejelzés A bejövő és kimenő pénzüsszegek előrejelzése egy adott időszakra vonatkozóan.

készpénzáramlási kimutatás Pénzügyi kimutatás, mely összegzi a befolyó és kimenő készpénzüsszegeket, a vállalkozás működési, befektetési és finanszírozási tevékenységei alapján.

készpénzegyenleg A bankszámlán egy adott időben rendelkezésre álló pénzüsszeg.

kiadás Az az összeg, melyet a vállalkozás szolgáltatásokra vagy termékekre költ.

kiskereskedő Olyan vállalkozás, mely közvetlenül a vásárlóknak értékesít.

kockázati tőke Egy pénzügyi cég által a vállalkozásba fektetett nagyobb pénzüsszeg. A cég cserébe jelentős üzleti gyarapodásra és végül egy igen jövedelmező üzleti tranzakcióra számít.

költség Az a pénzüsszeg, melyet a vállalkozás egy termék előállítására vagy egy szolgáltatás biztosítására költ.

kötelezettség A vállalkozás adóssága. A vállalkozás összes kötelezettségének értékét a mérlegkimutatás tükrözi.

követelések Az a pénz, mely a vállalkozást illeti az ügyfél részéről, olyan szolgáltatásért vagy termékért cserébe, melyért a vásárló hitellel fizetett.

közművek Közszolgáltatások, mint például a villany, a gáz vagy a víz.

közösségi finanszírozás Olyan finanszírozási mód, mely során emberek nagy számban, de egyénileg kis összegekkel támogatnak egy vállalkozást az interneten keresztül.

közösségi média Online eszközök az ügyfelekkel való kapcsolattartáshoz, valamint az ő bevonásukhoz és meghallgatásukhoz.

mentor Megbízható és tapasztalt tanácsadó, aki egy kevesebb tapasztalattal rendelkező személynek útmutatást és bátorítást nyújt.

mérföldkő A vállalkozás fejlődését jelölő és mérő esemény.

mérlegkimutatás Pénzügyi kimutatás, mely egy adott időszakra vonatkozóan összegzi a vállalkozás eszközeit és kötelezettségeit, valamint a tulajdonos saját vagyonát. A mérlegkimutatáson a vállalkozás eszközei egyenlőek a vállalkozás összes kötelezettségének és a tulajdonos saját vagyonának összegével.

mikrohitel Viszonylag kis pénzösszeg, melyet egy szervezet olyan vállalkozásnak ad kölcsön, amelynek a hagyományos banki szolgáltatásokhoz nincs hozzáférése.

munkabéren kívüli alkalmazotti költségek Az alkalmazottal kapcsolatos, a munkáltatót terhelő kiadások, mint például az adók, az egészségbiztosítási járulék, valamint egyéb munkabéren kívüli juttatások.

munkafolyamat Ismétlődő lépések vagy feladatok folyamata, melyek következetes elvégzése segít elérni a kívánt végeredményt. Üzleti folyamatnak is hívják.

működési útmutató Olyan dokumentum, mely lépésről lépésre elmagyarázza, hogyan kell bizonyos üzleti tevékenységeket végrehajtani.

nagykereskedő Olyan vállalkozás, mely nagy mennyiségben értékesít termékeket a kiskereskedőknek.

nettó haszonkulcs Pénzbeli arány, mellyel a vállalkozás rendelkezik, miután mind a változó, mind pedig az állandó költségeit kivonjuk az eladásokból származó bevételéből. A nettó haszonkulcs azért fontos, mert ennek segítségével tudja a vállalkozás saját magát más hasonló vállalkozásokkal összehasonlítani.

nettó nyereség Az eladásokból származó összbevétel és az összes költség különbözete (a változó és az állandó költségeké is). Nettó bevételnek vagy eredménynek is szokták nevezni. A nettó nyereség az eredménykimutatáson jelenik meg.

nyereség Pénzügyi gyarapodás, melynek során a bevétel és a kiadások különbözete pozitív összeget ad.

nyugta Dokumentáció, mely igazolja, hogy a vállalkozás pénzt kapott valamely szolgáltatásért vagy termékért cserébe.

önellátás Az a képesség, elkötelezettség és törekvés, hogy gondoskodjunk saját magunk és a családunk lelki és fizikai szükségleteiről.

piac Olyan emberek vagy szervezetek, akik a szolgáltatások vagy termékek lehetséges vásárlói.

saját tőke A tulajdonjog értéke. Számos esetben a saját tőke a tulajdonjog pénzbeli értéke, miután az összes rendelkezésre álló eszköz értékéből kivonjuk az összes kötelezettség értékét.

szabadalom A vállalkozásnak a kormány által bejegyzett joga, mely megakadályozza, hogy más felek gyártsák, használják vagy értékesítsék a vállalkozás találmányát.

szabályozás Kormányzati szervezet által meghatározott szabály vagy törvény.

számla A vállalkozás által kiállított részletes számla, mely felsorolja az eladott szolgáltatásokat vagy termékeket.

szellemi tulajdon Elgondolások és újítások, melyek tulajdonjoga jogilag védve van.

személyes üzleti tervező Sablon, mely folyamatosan segít egy adott üzleti lehetőség részleteinek összerendezésében és megvalósíthatóságának kiértékelésében.

személyközi hitelezés Olyan kölcsönadási forma, melynek során az egyének egy online szolgáltatáson keresztül adnak kölcsön egy tőlük független vállalkozónak.

támogatás Egy konkrét célra adott pénzalap, melyet jellemzően nem szükséges visszafizetni.

társ A vállalkozással együttműködő szervezet vagy személy, aki támogatja annak üzleti ügyeit.

tartozások Az a pénz, mellyel a vállalkozás tartozik a beszállítóinak olyan szolgáltatásért vagy termékért, amelyért a vállalkozás hitellel fizetett.

tőke A vállalkozás eszközei, mint például készpénz, felszerelés vagy ingatlan, melyek segítségével biztosítja a szolgáltatást, illetve terméket.

tulajdonosi tőke Az az érték, melyet úgy kapunk, hogy a vállalkozás összes eszközének értékéből kivonjuk az összes kötelezettség értékét. A tulajdonosi tőke értékét a mérlegkimutatás összegzi.

ügyfél Olyan személy vagy szervezet, aki megveszi egy vállalkozás szolgáltatását vagy termékét.

vállalkozási forma A vállalkozás által választott elismert jogi személy, mint például egyéni vállalkozás, közös vállalat vagy részvénytársaság.

változó költség Olyan üzleti kiadás, mely a vállalkozást a termelés vagy az értékesítés mennyiségétől függően terheli. Változó költség lehet például egy adott termék előállításához szükséges alapanyagra vagy munkabérre költött összeg.

versenyelőny Olyan állapot vagy körülmény, mely lehetővé teszi a vállalkozás számára, hogy hatékonyabban működjön, jobb minőséget kínáljon, illetve kedvezőbb juttatásokat biztosítson, mint más vállalkozások. A versenyelőny segítségével a vállalkozás több ügyfélre tehet szert vagy többet tud megtartani.

veszteség Pénzügyi csökkenés, melynek során a bevétel és a kiadások különbsége negatív összeget ad.

visszajelzés Hasznos tények, melyek jobb rálátást biztosítanak és fejlődésre ösztönöznek.



AZ ÜZLETI SIKER ESZKÖZTÁRA



AMI ELENEDHETETLEN

- Tartsátok be a parancsolatokat!
- Éljetek érdemesen a Szentlélekre!
- Először a tizedet fizessétek be!
- Hetente tegyetek félre!
- Minden egyes nap tanuljatok!
- Legyetek kitartóak!

ÜZLETSTRATÉGIAI ALAPELVEK

- Töltsetek be egy piaci részt!
- Tűnjön ki a vállalkozásotok!
- Kezdjétek kicsiben, gondolkodjatok nagyban!
- Vásároljatok alacsony, adjatok el magas áron!
- Vásároljatok nagy tételben!
- Használjatok több beszállítót!
- Alkudjatok ki kedvező fizetési feltételeket!

KAPCSOLATI ALAPELVEK

- Szereztek örömet az ügyfeleiteknek!
- Tartsátok be minden ígéreteteket, legyen bármily jelentéktelen is!
- Tanuljatok meg nemet mondani!
- Vegyetek fel lassan, rúgjatok ki gyorsan!
- Biztosítsatok megfelelő képzést!
- Vizsgálódjatok többet, feltételezzetek kevesebbet!

PÉNZKEZELÉSI ALAPELVEK

- Vezessetek pontos feljegyzéseket!
- Válasszátok szét az üzleti és a személyes pénzeteket és feljegyzéseiteket!
- Adjatok magatoknak fizetést!
- Kezeljétek felelősségteljesen a készpénzáramlást!
- Legyetek bölcsök és feddhetetlenek a vállalkozásotok finanszírozásában!

FEJLŐDÉSI ALAPELVEK

- Növeljétek az eladásokat, csökkentsétek a költségeket!
- Dolgozzatok a vállalkozásotokon, ne csak a vállalkozásotokban!
- Tűzzetek ki jelentőségteljes üzleti célokat!
- Használjátok ki bölcsen az időt!
- Folyamatosan fejlesszétek a vállalkozásotokat!

